Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU.

En Busca del Mejor Préstamo para Su Vivienda

Folleto de Costos de Cierre de HUD

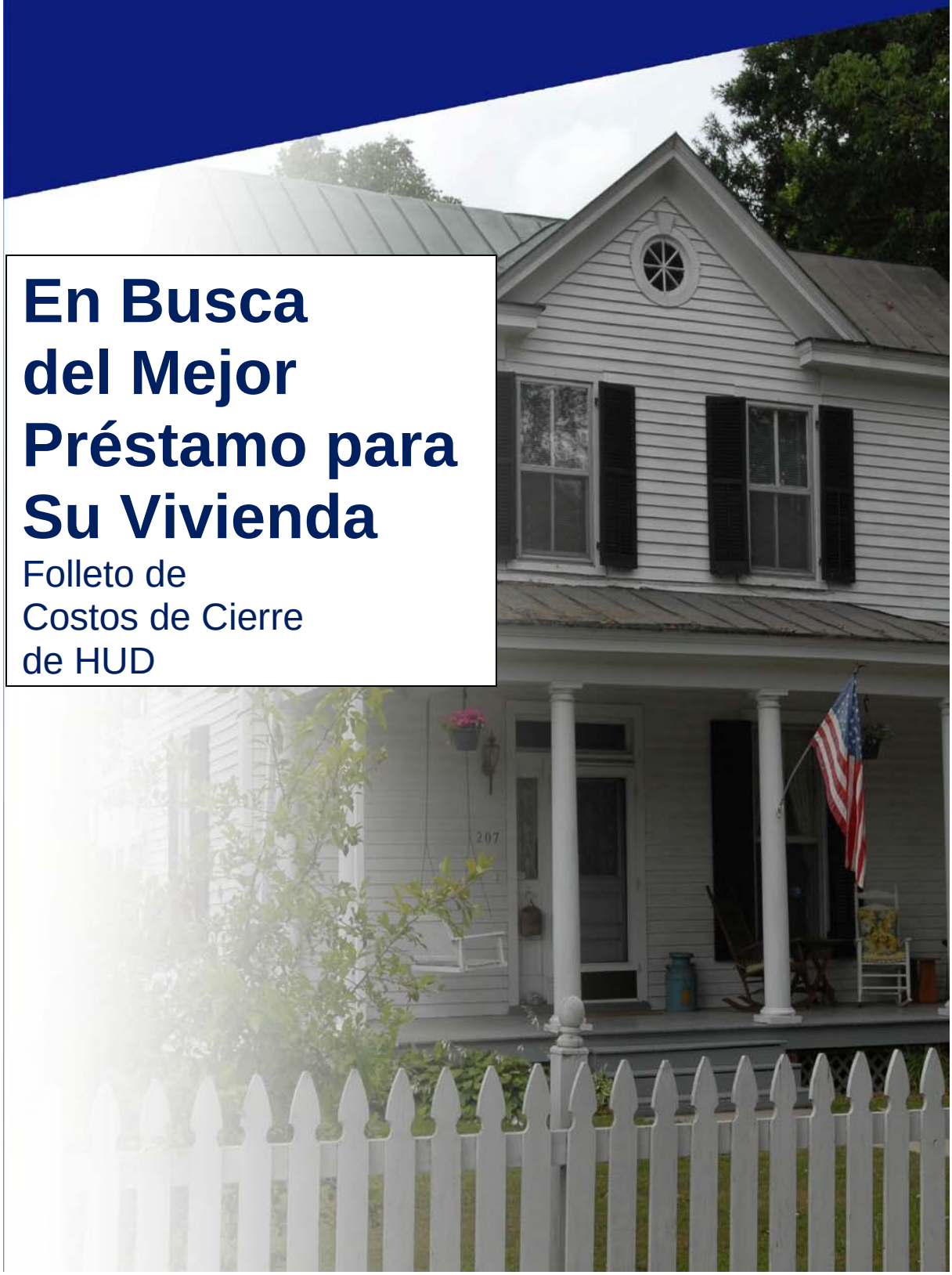

Tabla de Contenidos

I. Introducción
- Secuencia de Compra de Una Vivienda

II. Antes de Comprar
- ¿Está listo para ser un propietario de vivienda?

III. ¿Cuánto puede invertir en una vivienda?

IV. En Busca de Una Vivienda
- Papel que desempeña el agente o intermediario de bienes raíces
- Papel que desempeña el abogado
- Términos del Acuerdo de Venta
- Negocios afiliados
- Constructores

V. En Busca de Un Préstamo
- Originador de préstamos
- Tipos de préstamos y programas

VI. Estimación de Buena Fe (*GFE, por sus siglas en inglés*)
- Página 1
- Página 2
- Página 3

VII. En Busca de Otros Servicios Para el Cierre

VIII. Su Cierre y el Formulario HUD-1
- Página 1
- Página 2
- Página 3

IX. Su Préstamo Después del Cierre

X. Valor Líquido de Una Vivienda y Refinanciaciones

XI. Apéndice
- Información Adicional
- Información de Contacto
- Glosario de Términos
  - Tipos de productos de préstamo hipotecario
- HUD-1 Declaración de Liquidación de HUD
- Lista de Cosas Que Debe Hacer/Lista de Cosas Que No Debe Hacer

I. Introducción

La *Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces* [Real Estate Settlement Procedures Act *(RESPA, por sus siglas en inglés)]* requiere a prestamistas y agentes intermediarios hipotecarios darle este folleto dentro de tres días de solicitar un préstamo hipotecario. RESPA es una ley federal que ayuda a proteger a los consumidores de prácticas desleales por proveedores de servicios de liquidación (o cierre) durante el proceso de compra de una vivienda y un préstamo.

La compra de una vivienda es una decisión financiera importante que debe ser considerada cuidadosamente. Este folleto le ayudará a familiarizarse con las varias etapas del proceso de compra de una vivienda, incluso cómo decidir si está listo para comprar una vivienda, y proporciona factores que debe considerar al determinar cuánto puede pagar. Usted aprenderá acerca del acuerdo de venta, cómo usar una *Estimación de Buena Fe* para buscar la mejor oferta de préstamo para usted, servicios requeridos para cerrar su préstamo, y el formulario HUD-1 Declaración de Cierre (*HUD-1 Settlement Statement)* que usted recibirá en el momento del cierre.

Este folleto le ayudará a familiarizarse cómo las tasas de interés, puntos, pagos globales y sanciones de prepago pueden afectar sus pagos mensuales de la hipoteca. Además, incluye información importante acerca de su préstamo después del cierre, incluso cómo resolver problemas de tramitación del préstamo con su prestamista, y pasos que puede tomar para evitar la ejecución. Después de que haya adquirido su vivienda, este folleto le ayudará a identificar los aspectos que se deben tener en cuenta antes de obtener un préstamo sobre el capital de la vivienda o refinanciar su hipoteca. Finalmente, ofrece información de contacto para contestar cualquier pregunta que pueda tener después de leer este folleto. El folleto también incluye un Glosario de Términos en el Apéndice.

El uso de este folleto como su guía le ayudará a evitar complicaciones y a lograr los deleites de la propiedad de vivienda.

II. Antes de Comprar

¿Está listo para ser un propietario de vivienda?

La compra de una vivienda es uno de los acontecimientos más emocionantes de su vida y probablemente será la inversión más cara que pueda realizar. Antes de hacer un compromiso, asegúrese estar listo.

Evite presiones para comprar una vivienda que usted considere no va a poder pagar. Aquí le presentamos algunos detalles a tomar en cuenta:

- ¿Está listo para ser un propietario de vivienda? Es sumamente importante considerar si dispone de suficiente dinero ahorrado para respaldar un pago inicial además de sus otras deudas. Debe tener un trabajo estable así como ingresos fijos.

- ¿Cuánto tiempo piensa vivir en su vivienda? Los bienes inmuebles no siempre son una inversión. Nadie puede predecir lo que pasará con su mercado de vivienda local. Si usted tiene planeado vender su vivienda dentro de unos cuantos años, debe tener en cuenta que posiblemente el valor de la propiedad no aumente considerablemente o que la propiedad puede haber perdido valor.

Eventualmente, puede terminar debiendo más para saldar su hipoteca que lo que vale su vivienda.

- ¿Cuál es su pago mensual estimado para el hogar? Además del pago mensual de principal e intereses, tendrá que pagar impuestos y seguro y, posiblemente, cuotas de asociación de propietarios. Si su pago inicial es inferior al 20 por ciento, su prestamista puede requerir que usted pague el gasto adicional para seguro hipotecario.

- ¿Qué otros gastos implica ser propietario de una vivienda? Sea realista en cuanto a los gastos de ser propietario de una vivienda, tales como calefacción, aire acondicionado y otros gastos de servicios públicos. Generalmente necesitará incluir en el presupuesto gastos para reparaciones y mantenimiento de rutina de su hogar, especialmente si compra una vivienda más antigua.

- ¿Cuánto puede pagar? Asegúrese de que puede hacer los pagos mensuales. Tenga un plan financiero y prepare un presupuesto. ¿Tiene una fuente constante de ingresos fiable para pagar su hipoteca en caso de que su tasa de interés aumente en el futuro? Considere cuántas deudas a largo plazo tiene, tales como préstamos de automóvil o estudiantiles, así como facturas de tarjetas de crédito.

- ¿Ha consultado con una agencia de asesoría de vivienda? Los asesores de vivienda pueden ser muy útiles, especialmente para los compradores de vivienda de primera vez. EL Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. (HUD) patrocina agencias de asesoría de vivienda por todo el país que pueden ofrecer asesoramiento de vivienda gratuito, o de muy bajo costo. Puede buscar en línea en el sitio de web de HUD, o puede llamar al sistema de voz interactiva de HUD. Esta información de contacto se encuentra en el Apéndice de este folleto.

Luego de contestar las preguntas anteriores, ¿ha determinado que la compra de una vivienda es una decisión adecuada para usted? De ser así, ¡en hora buena! Vamos a comenzar con la compra de una vivienda y un préstamo.

III. Determinar Cuánto Puede Invertir

Para determinar hasta cuánto puede invertir en una vivienda, primero necesita saber sus ingresos mensuales. En segundo lugar, necesitará calcular sus gastos mensuales que pueden incluir facturas de tarjetas de crédito, pagos de automóvil, primas de seguro y todas las otras deudas. En el Apéndice se incluye una hoja de cálculo, **("*Determining What You Can Afford Worksheet*")** (Determinar Cuánto Puede Invertir) que le ayudará a calcular sus ingresos y sus gastos para facilitarle a determinar lo que puede invertir.

Considere hablar con un profesional financiero como un asesor de vivienda para ayudarle a determinar lo que puede invertir en una vivienda. La mejor manera de evitar la ejecución u otras dificultades financieras es mantener sus pagos de vivienda módicos. Mientras que los prestamistas hipotecarios le dirán cuánto están dispuestos a prestar (que es la cantidad de préstamo para la que "califica"), usted probablemente conoce sus finanzas mejor que nadie, por lo que debe determinar cuánto está dispuesto y es capaz de pagar cada mes por su vivienda.

IV. Compra de Una Vivienda

Papel que desempeña el agente de bienes raíces o intermediario

Con frecuencia, la primera persona que usted consulta acerca de la compra de una vivienda es un agente de bienes raíces o intermediario. Aunque estos agentes e intermediarios ofrecen consejos útiles, ellos muy bien pueden estar representando legalmente los intereses del vendedor y no los suyos. Usted puede solicitar recomendaciones de familiares y amistades.

Buscar un agente que represente sus intereses en la transacción de bienes raíces es su entera responsabilidad **Si desea conseguir alguien que represente sólo sus intereses, considere contratar un "agente para compradores exclusivo", que trabajará para usted.**

Incluso si el agente de bienes raíces representa al vendedor, las leyes estatales suelen requerir que usted sea tratado equitativamente. Si tiene alguna duda en relación al comportamiento de un agente o intermediario, debe ponerse en contacto con la Comisión de Bienes Raíces o departamento de licencias de su estado.

A veces, el agente inmobiliario ofrecerá ayudarle a obtener un préstamo hipotecario. Él o ella también pueden recomendar que trate con un prestamista, agente hipotecario, compañía de títulos, abogado o agente de acuerdo/cierre particular. No es necesario que usted siga la recomendación del agente de bienes raíces, y debe comparar los costos y servicios ofrecidos por otros proveedores antes de tomar una decisión.

Papel que desempeña el abogado

Antes de firmar un acuerdo de venta, posiblemente le sería conveniente considerar pedir a un abogado que revise el acuerdo y le informe si protege sus intereses. Si ya ha firmado el acuerdo de venta, todavía puede considerar que sea revisado por un abogado.

Si opta por usar los servicios de un abogado, debe comparar precios y preguntar qué servicios se realizará y si el abogado tiene experiencia en representación de compradores. También puede preguntar al abogado si representará a otra persona que no sea usted en la transacción.

En algunas áreas, un abogado puede actuar como agente de cierre para encargarse de su transacción de cierre.

Términos del Acuerdo de Venta

Antes de firmar un acuerdo de venta, aquí le presentamos algunos puntos importantes que debe tener en cuenta. Mientras que el agente de bienes raíces probablemente le entregue a usted un formulario pre-impreso del acuerdo de venta, muchos términos son negociables de modo que usted pueda cambiar o añadir al acuerdo. Sin embargo, el vendedor debe estar de acuerdo con cada cambio que usted haga antes de que tales cambios puedan ser incorporados en el acuerdo de venta.

Para la mayoría de compradores de vivienda, el precio de venta es el término más importante. Asegúrese de conocer lo que se incluye en el precio de venta, como aparatos electrodomésticos. Aquí incluimos otros términos importantes del acuerdo de venta:

- **Cláusula Hipotecaria**

  La cláusula hipotecaria dispondrá si su depósito será reembolsado o no si se cancela la venta en caso de que usted no haya podido obtener un préstamo hipotecario. El acuerdo podría permitir la cancelación de la compra si no puede obtener financiación hipotecaria en, o por debajo de, una tasa de interés específica ó a través de un programa de préstamo específico.

- **Costos de Cierre**

  Usted puede negociar cuáles serán los costos de cierre que pagará y cuáles serán pagados por el vendedor. El vendedor puede contribuir una cantidad global o puede acordar pagar artículos específicos en su nombre.

- **Inspecciones**

  La mayoría de los compradores prefieren pagar por las inspecciones siguientes de modo que el inspector trabaje para ellos, no para el vendedor. Posiblemente quiera incluir en su acuerdo de venta la habilidad para cancelar el acuerdo o negociar el contrato por un precio de venta más bajo o por reparaciones necesarias si no está satisfecho con los resultados de la inspección.

  - **Inspección de la vivienda: Usted** debe hacer inspeccionar la vivienda. Una inspección debe determinar la condición de los sistemas de plomería, calefacción, aire acondicionado, y electricidad. La estructura debe también ser examinada para verificar si es sólida y para determinar la condición del techo, revestimiento, ventanas y puertas. La gradación del lote debe estar separada de la vivienda de modo que el agua no caiga hacia la casa y dentro del sótano. **Usted debe estar presente de modo que pueda hacer cualquier pregunta.**

- **Plagas:** Su prestamista puede requerir un certificado de un inspector calificado haciendo constar que la vivienda está libre de comejenes y otras plagas, y daños por plagas. Aun cuando su prestamista no requiera una inspección de plagas, usted posiblemente desee obtener una para garantizar que la propiedad no tiene comejenes u otro tipo de plagas.

- **Riesgos de pintura con base de plomo:** Si compra una vivienda que ha sido construida antes de 1978, usted tiene ciertos derechos concernientes a los riesgos de pintura con base de plomo y envenenamiento por plomo. El vendedor o el agente de ventas debe darle el panfleto de la Agencia de Protección Ambiental (*EPA, por sus siglas en ingles*) "Proteja a Su Familia del Plomo en Su Hogar" (u otra información sobre riesgos del plomo aprobada por EPA). El vendedor debe también dejarle saber sobre cualquier peligro conocido de pintura con base de plomo en la propiedad a través de una declaración de Advertencia de Plomo, y brindarle cualquier registro o informes pertinentes.

- **Otras preocupaciones ambientales**: Su ciudad o estado puede requerir a los vendedores divulgar peligros ambientales conocidos, tales como la filtración de tanques de petróleo subterráneo, la presencia de radón o asbesto, tuberías de agua de plomo, y otros riesgos similares. Por su seguridad, sería conveniente que usted determine la condición ambiental de la vivienda. También puede ser financieramente responsable por la limpieza de cualquier riesgo ambiental.

❖ **Gastos compartidos**

Necesita negociar con el vendedor acerca de cómo serán divididos en la fecha del cierre los gastos relacionados con la propiedad, tales como cargos de impuestos, agua y alcantarillado, cuotas de condominio y facturas de servicios públicos. A menos que usted esté de acuerdo a lo contrario, sólo debe ser responsable de la parte de estos gastos adeudados después de la fecha de venta.

Negocios afiliados

Cuando usted está en la búsqueda de su vivienda e hipoteca, un proveedor de servicios de liquidación puede referirle a sus empresas afiliadas. Acuerdos comerciales afiliados existen cuando varias empresas son propiedad de, o controladas por, un padre corporativo común. Cuando un prestamista, agente inmobiliario, constructor u otros le refieran a usted a un proveedor de servicios de liquidación afiliado, RESPA requiere a la parte referente darle una Divulgación de Acuerdo de Negocios Afiliados. **Excepto en determinadas circunstancias, generalmente no tiene que usar el negocio afiliado y es libre de buscar otros proveedores de servicios. Debe comparar para determinar que recibe el mejor servicio y tasa de interés.**

Constructores

Si piensa comprar una vivienda recién construida, un constructor puede ofrecerle un incentivo u "oferta" si escoge su compañía hipotecaria afiliada u otros negocios de servicios de cierre. Debe buscar la mejor oferta y comparar las tasas de interés y otros gastos de cierre antes de entrar en un acuerdo contractual para utilizar esas empresas afiliadas.

V. En Busca de Un Préstamo

Su elección de prestamista hipotecario o intermediario, así como el tipo de préstamo, influirá en sus costos de cierre y en su pago mensual de la hipoteca. Usted puede encontrar un listado de prestamistas locales e intermediarios hipotecarios en las páginas amarillas de la guía telefónica, y un listado de las tasas de interés en su periódico local. También puede buscar en el Internet prestamistas e intermediarios y sus tasas anunciadas. Puede preguntar a familiares y amigos sobre originadores de préstamos que han utilizado y recomiendan.

Originador de préstamo

Un originador de préstamos es un prestamista o un intermediario hipotecario.

- **Intermediarios hipotecarios -** Algunas empresas, conocidas como "intermediarios hipotecarios", ofrecen buscarle un prestamista hipotecario dispuesto a hacerle un préstamo. Un intermediario hipotecario puede funcionar como una empresa independiente y puede que no trabaje como su "agente" o su representante.

- **Prestamistas -** Un prestamista normalmente hace préstamos a los prestatarios directamente. Reciben el pago a través de cargos aplicados a usted en el cierre, pago de interés al realizar sus pagos mensuales de la hipoteca y pagos si venden su préstamo o la prestación de servicios de su préstamo después del cierre.

Nota: Sea que usted solicite un préstamo con un prestamista o agente hipotecario, debe recibir *Estimaciones de Buena Fe* de los costos de cierre de varios originadores de préstamo a fin de asegurarse de que obtendrá el mejor producto de préstamo a la tasa de interés más baja y los costos de cierre más bajos.

Tipos de préstamos y programas

La búsqueda de su préstamo es probablemente el paso más importante en el proceso de compra de su vivienda. Los intermediarios hipotecarios y prestamistas disponen de una variedad de productos hipotecarios. El tipo de producto de préstamo y su tasa de interés no solo influirán en el total de sus gastos de cierre sino que también determinarán la cantidad de su pago hipotecario mensual.

Programas gubernamentales

Usted puede ser elegible para un préstamo asegurado por la Administración de Vivienda Federal (*FHA, por sus siglas en inglés*), uno garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos (*VA, por sus siglas en inglés*) o préstamos ofrecidos por el Servicio de Vivienda Rural (*RHS, por sus siglas en inglés*). Estos programas normalmente requieren un pago inicial más pequeño. Pregunte a su prestamista o agente hipotecario acerca de estos programas. Usted debe buscar y comparar precios de distintos originadores de préstamos ya que cada uno ofrece tasas de interés y términos de préstamo distintos.

Si usted es un comprador de vivienda por primera vez, pregunte a su agente de bienes raíces o intermediario y al originador de préstamos acerca de la disponibilidad de programas estatales o locales tales como reducciones en impuestos de transferencia, deducciones tributarias especiales o descuentos de exención tributaria del estado para viviendas familiares.

Tipos de hipotecas

Los dos tipos de préstamos hipotecarios más comunes son las hipotecas de tasa fija e hipotecas de tasa de interés ajustable o variable. La tasa de interés en una hipoteca de tasa fija seguirá siendo la misma durante la vida de su préstamo, mientras que la tasa de interés en una hipoteca de tasa ajustable (ARM) puede variar a intervalos regulares y puede estar atada a un índice económico, como por ejemplo, una tasa para valores del Tesoro. Cuando la tasa de interés en un préstamo ARM se ajusta, puede ocasionar que sus pagos de préstamo hipotecario aumenten.

Algunas hipotecas de tasa ajustable permiten al prestatario pagar ya sea el "interés solamente" o "menos que el interés solamente". En las dos opciones, ningún pago de la hipoteca es aplicado hacia el balance del préstamo (el principal). En una opción de "menos que el interés solamente", el interés no pagado es añadido al balance de su préstamo y usted puede terminar debiendo más que la cantidad inicialmente prestada. **Cuando el balance del préstamo aumenta a la cantidad máxima, el préstamo es "reajustado" y el pago mensual de su préstamo puede duplicar o hasta triplicar**. Al enfrentarse con este "shock de pago", usted puede descubrir demasiado tarde que los pagos del préstamo ya no se ajustan dentro de su presupuesto y que el préstamo es difícil de refinanciar. **Usted puede entonces estar en riego de perder su vivienda.**

ADVERTENCIA: Escoger un producto ARM puede afectar su capacidad para pagar su hipoteca en el futuro, que puede resultar en una situación impago de su préstamo o la ejecución. Usted necesita familiarizarse con las características de los productos ARM para encontrar la que mejor se adapte a sus necesidades. Si decide obtener un préstamo ARM, considere obtener información adicional. Información adicional puede obtenerla contactándose con el Consejo de la Reserva Federal. Información de contacto se ofrece en el Apéndice de este folleto.

Impuestos y seguro

Además de la parte relacionada al principal e intereses de su pago hipotecario, tendrá que pagar impuestos sobre la propiedad y seguro para proteger la propiedad en caso de desastre, como un incendio o una inundación. Basado en su pago inicial, también tendrá que pagar seguro hipotecario. Su prestamista puede requerir una cuenta de depósito en garantía o consignación para pagar estos artículos con su pago mensual de la hipoteca. Si no se requiere una cuenta de depósito en garantía, usted es responsable de hacer estos pagos.

Seguro hipotecario. Su prestamista puede requerir un seguro hipotecario si su pago inicial es inferior al 20 % del precio de compra. El seguro hipotecario protege el prestamista si usted no puede pagar su préstamo. Posiblemente pueda cancelar el seguro hipotecario en el futuro basado en determinados criterios, como saldar cierta cantidad en el balance de su préstamo. Antes de comprometerse a pagar un seguro hipotecario, examine los requisitos específicos de cancelación. El seguro hipotecario no debe confundirse con seguro de vida hipotecario, seguro de vida crediticio o seguro de discapacidad que son diseñados para pagar una hipoteca en caso de muerte o la discapacidad de un prestatario. Su *Estimación de Buena Fe* no debería tener gravámenes para seguro de vida hipotecario, seguro de vida crediticio o seguro de discapacidad.

Seguro de (riesgos) del propietario de vivienda. Protege su propiedad en caso de una pérdida como un incendio. Muchos prestamistas requieren que usted obtenga una póliza para propietarios de vivienda antes del cierre.

Seguro de inundaciones. Será necesario si la vivienda se encuentra en una zona de riesgo de inundación. Después de haber efectuado el cierre de su préstamo, si un cambio en la zonificación de seguros de inundación pone a su vivienda dentro un área de riesgo de inundación, su prestamista o servidor requerirá que usted compre seguro de inundación en ese momento.

VI. Estimación de Buena Fe (GFE)

Estimación de Buena Fe es un formulario de tres páginas concebido para animarle a usted a determinar el préstamo hipotecario y servicios de cierre más convenientes. Muestra los términos de préstamo y los cargos de cierre que pagará si decide seguir adelante con el proceso de préstamo y es aprobado para el préstamo. Explica qué cargos pueden cambiar antes del cierre y qué cargos deben seguir siendo los mismos. Contiene un gráfico de compra que le permite comparar fácilmente varios préstamos hipotecarios y los gastos de cierre, haciendo que la búsqueda de la mejor oferta de préstamo sea más fácil para usted. El formulario de Estimación de Buena Fe debe ser proporcionado por un agente hipotecario o el prestamista. **Hasta que no le entreguen el GFE, los originadores de préstamo sólo están permitidos cobrarle por el costo de un informe de crédito.**

En el proceso de solicitud de préstamo, el originador de préstamo necesitará su nombre, número de seguro social, ingreso bruto mensual, dirección de la propiedad, estimación del valor de la propiedad y la cantidad de préstamo hipotecario que desea para determinar el GFE. Su número de seguro social se utiliza para obtener un informe de crédito que muestra su historial de crédito, que incluye deudas pasadas y presentes y la puntualidad de reembolso.

Su Estimación de Buena Fe Paso-a-Paso

Página 1 del GFE

Vamos ahora a estudiar el GFE paso-a-paso. La parte superior de la página 1 del formulario de Estimación de Buena Fe muestra la dirección de la propiedad, su nombre e información de contacto, y la información de contacto de su originador de préstamo.

Fechas Importantes

1. The interest rate for this GFE is available through [January 2, 2010 @ 4pm]. After this time, the interest rate, some of your loan Origination Charges, and the monthly payment shown below can change until you lock your interest rate.
2. This estimate for all other settlement charges is available through [January 22, 2010]
3. After you lock your interest rate, you must go to settlement within [30] days (your rate lock period) to receive the locked interest rate.
4. You must lock the interest rate at least [15] days before settlement.

La sección de Fechas Importantes del GFE incluye fechas clave que usted debe saber.

Línea 1 – muestra hasta qué fecha y hora está vigente la oferta de tasa de interés.

Línea 2 – muestra hasta qué fecha están vigentes "Todos los Otros Cargos de Cierre". Esta fecha debe permanecer abierta al menos 10 días laborables desde la fecha en que el GFE fue entregado para permitirle buscar la mejor oferta de préstamo para usted.

Línea 3 – muestra el período de tiempo para el que la tasa de interés está garantizada, como por ejemplo, 30, 45 o 60 días, en que se basó el GFE. **Esto no significa que su tasa de interés está asegurada.**

Línea 4 – muestra que al menos cuántos días antes de ir al cierre debe asegurar su tasa de interés.

Nota: "Asegurar" su tasa de interés y puntos al mismo tiempo de presentar la solicitud de préstamo o durante el procesamiento de su préstamo garantizará que la tasa de interés y puntos no cambien hasta que expire el período de bloqueo de la tasa de interés.

Resumen de Su Préstamo

La cantidad inicial de su préstamo es de	**$200,000.00**	
El término de su préstamo es de	**30 años**	
Su tasa de interés inicial es de	**5.0 %**	
La cantidad de su pago inicial mensual debido para principal, interés, y cualquier seguro hipotecario es	$**1,173.00** por mes	
¿Puede aumentar su tasa de interés?	☐	☑ Sí, puede aumentar a un máximo del 10.0 %. El primer ajuste será en **6 meses**
¿Puede aumentar la tasa de interés aun cuando usted haga sus pagos a tiempo?	☑ No	☐ Sí, puede aumentar a un máximo de $
¿Puede aumentar la cantidad debida mensual para el principal, el interés, y algún seguro hipotecario aunque haga los pagos a tiempo?	☐	☑ Sí, el primer aumento puede ser en 6 meses y el aumento mensual debido puede subir a **$1,290.00** . La cantidad máxima a la que puede aumentar es **$1,842.00**
¿Tiene su préstamo una multa por pago anticipado?	☑ No	☐ Sí, su multa de prepago máxima es de $
¿Tiene su préstamo un pago global?	☑ No	☐ Sí, usted tiene un pago global de $ a ser reembolsado en años.

El Resumen de los Términos de Su Préstamo desvela el monto de su préstamo, plazo de préstamo, la tasa de interés inicial y la porción de principal, interés y seguro hipotecario de su pago mensual en la hipoteca. También le informa si su tasa de interés puede aumentar, si el saldo de su préstamo puede elevarse, si su pago hipotecario puede aumentar y si hay una multa por pago anticipado o pago global.

En el ejemplo anterior, la cantidad de préstamo es de 200.000 dólares que será pagado durante 30 años. La tasa de interés inicial es de 5 por ciento y el pago hipotecario mensual es de $1,173 que incluye un seguro de hipoteca, pero <u>no incluye los importes para pagar los impuestos sobre la propiedad y seguros de propietarios si es necesario por el prestamista.</u>

En nuestro ejemplo, el préstamo tiene una tasa de interés ajustable. Debido a que la tasa de interés puede aumentar, se marcó la casilla "sí", y el originador de préstamo reveló que la tasa de interés inicial del 5 por ciento podría subir tan alto como hasta el 10 por ciento. La primera vez que podría aumentar su tasa de interés es 6 meses después del cierre, lo que podría aumentar sus pagos a $1290. Durante la vida de su préstamo podrían aumentar sus pagos mensuales de $1,173 a $1,842.

Este ejemplo no contiene un pago global o una multa por pago anticipado.

NOTA: Una multa por pago anticipado es un cargo que se evalúa si usted paga el monto total del préstamo en un plazo de tiempo específico, como por ejemplo, en tres años. Un pago global vence generalmente en una hipoteca que ofrece un pago mensual bajo durante un período inicial de tiempo. Después de ese período de tiempo determinado, el saldo debe ser pagado por el prestatario o la cantidad debe

ser refinanciada. Debe pensar cuidadosamente antes de aceptar este tipo de préstamo hipotecario. Si no puede refinanciar o pagar el saldo del préstamo, puede estar poniendo si vivienda en riesgo.

Información de la Cuenta de Depósito en Garantía

Algunos prestamistas requieren una cuenta de depósito en garantía a fin de mantener fondos en reserva para pagar los impuestos de propiedad u otros gastos relacionados a la propiedad además de la cantidad de su pago mensual debido de $ 1,173.00 .

¿Requerimos nosotros que usted tenga una cuenta de depósito en garantía?

☐ No, usted no necesita tener una cuenta de depósito en garantía. Debe pagar estos cargos directamente en su fecha de vencimiento.

☑ Sí, usted tiene una cuenta de depósito en garantía. Puede o no cubrir todos estos cargos. Pregúntenos.

Además, la Estimación de Buena Fe abarca una sección separada llamada, "Información de la cuenta de depósito en garantía'', que indica si es requerido o no una cuenta de depósito en garantía. Esta cuenta retiene los fondos necesarios para pagar impuestos de propiedad, seguro de propietario de vivienda, seguro de inundaciones (si es requerido por su prestamista) u otros gastos relacionados a la propiedad.

Si la Estimación de Buena Fe especifica que tendrá una cuenta de depósito en garantía, probablemente tendrá que pagar una suma inicial al momento del cierre para iniciar la cuenta y una cantidad adicional con cada pago mensual regular. Si desea pagar sus impuestos sobre la propiedad y el seguro directamente, algunos prestamistas le brindarán una tasa de interés más alta o le cobrarán una cuota. **Si su prestamista no requiere una cuenta de depósito en garantía, usted debe pagar estos gastos directamente a su debido tiempo.**

Resumen de Sus Costos de Cierre

A	Your Adjusted Origination Charges (See page 2.)	$3,750.00
B	Your Charges for All Other Settlement Services (See page 2.)	$4,530.00
A + B	Total Estimated Settlement Charges	$ 8,280.00

La sección final en la página 1 del formulario de Estimación de Buena Fe contiene (A) los costos ajustados de origen y (B) el total estimado de costos por otros servicios de cierre que se detallan en la página 2. Usted debe comparar la "Estimación Total de Costos de Cierre" (A+B) en varios GFE.

Página 2 del GFE

El precio de un préstamo hipotecario de vivienda se indica en términos de una tasa de interés y costos de cierre. Con frecuencia, usted puede pagar un total de costos de cierre más bajo a cambio de una tasa de interés más alta y viceversa. Pregunte a su originador de préstamo acerca de las distintas opciones de tasas de interés y costos de cierre.

Your Adjusted Origination Charges, Block A

1. **Our origination charge** This charge is for getting this loan for you.	$6,750.00
2. **Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen** ☐ The credit or charge for the interest rate of [ ] % is included in "Our origination charge." (See item 1 above.) ☒ You receive a credit of $ 3,000.00 for this interest rate of 5.0 %. This credit **reduces** your settlement charges. ☐ You pay a charge of $ [ ] for this interest rate of [ ] %. This charge (points) **increases** your total settlement charges. The tradeoff table on page 3 shows that you can change your total settlement charges by choosing a different interest rate for this loan.	-$3,000.00
A Your Adjusted Origination Charges	$ 3,750.00

Bloque 1, "Nuestro costo de origen" contiene los honorarios del prestamista y el tramitador hipotecario, y los puntos por originar su préstamo.

Bloque 2, "Su crédito o costo por la tasa de interés específica escogida".

- Si la casilla 1 está marcada, el crédito o costo por la tasa de interés es parte del costo de origen que muestra el Bloque 1.
- Si la casilla 2 está marcada, usted pagará una tasa de interés más alta y recibirá un crédito para reducir sus costos ajustados de origen y otros gastos de cierre.
- Si la casilla 3 está marcada, usted estará pagando puntos para reducir su tasa de interés y por lo tanto, pagará costos de origen ajustados más altos.

Nota: Un punto es igual al uno por ciento (1%) de la cantidad total de su préstamo.

Después de añadir o restar el Bloque 2 del Bloque 1, "Sus Costos Ajustados de Origen" se muestran en el Bloque A.

En nuestro ejemplo, el préstamo tiene una tasa de interés ajustable. Debido a que la tasa de interés puede aumentar, se marcó la casilla "sí", y el originador de préstamo reveló que la tasa de interés inicial del 5 por ciento podría subir tan alto como hasta el 10 por ciento. La primera vez que podría aumentar su tasa de interés

es seis meses después del cierre, lo que podría aumentar sus pagos mensuales a $1,290. Durante la vida de su préstamo sus pagos mensuales podrían aumentar de $1,173 a $1,842.

En nuestro ejemplo, el monto de origen es $6,750. No se pagaron puntos para reducir la tasa de interés. Mas bien, debido a la tasa de interés seleccionada, la oferta contiene un crédito de $3,000 lo cual reduce el costo ajustado de origen a $3,750.

Sus Costos para Todos los Otros Servicios de Cierre, Bloques 3 hasta 11

Además de los montos de origen de su préstamo, hay otros costos por servicios que serán requeridos para obtener su préstamo. Para algunos servicios, el originador del préstamo escogerá la empresa que desempeña el servicio (Bloque 3). El originador del préstamo normalmente le permite a usted escoger el proveedor de servicios de cierre para "Servicios de título y seguro de título del prestamista" (Bloque 4). También muestra el "Seguro de título del propietario" (Bloque 5). Otros servicios requeridos para que usted pueda comparar están incluidos en "Servicios requeridos para que usted pueda comparar" (Bloque 6).

3. Required services that we select These charges are for services we require to complete your settlement. We will choose the providers of these services. *Service* — *Charge* Appraisal — $275.00 Credit report — $40.00 Flood certification — $12.00 Tax service — $56.00		$383.00
4. Title services and lender's title insurance This charge includes the services of a title or settlement agent, for example, and title insurance to protect the lender, if required.		$1,275.00
5. Owner's title insurance You may purchase an owner's title insurance policy to protect your interest in the property.		$175.00
6. Required services that you can shop for These charges are for other services that are required to complete your settlement. We can identify providers of these services or you can shop for them yourself. Our estimates for providing these services are below. *Service* — *Charge* Survey — $250.00 Pest inspection — $45.00		$295.00

Bloque 3 - contiene los montos por servicios requeridos para los que el originador de préstamo selecciona el proveedor de servicios de cierre. Estos servicios no son "comparables" y a menudo incluyen artículos tales como tasación de la propiedad, informe de crédito, certificación de zona de inundación, servicio de impuestos, y cualquier otro seguro hipotecario requerido.

Bloque 4 - contiene el costo por servicios de título, la póliza de seguros de título de prestamista y servicios de título, agente de cierre o cuenta de depósito en garantía para conducir su cierre.

Bloque 5 – contiene el costo por una póliza de seguros de título de propietario que proteja sus intereses.

NOTA: Bajo RESPA, el vendedor puede no requerir que usted, como una condición de la venta, compre seguro de título de alguna compañía de títulos en particular.

Bloque 6 – contiene los montos por servicios requeridos para los que debe buscar la mejor oferta de un proveedor. Algunos de estos artículos pueden incluir una evaluación o inspección de plagas.

7. Government recording charges These charges are for state and local fees to record your loan and title documents.	$50.00
8. Transfer taxes These charges are for state and local fees on mortgages and home sales.	$1,368.00
9. Initial deposit for your escrow account This charge is held in an escrow account to pay future recurring charges on your property and includes ☒ all property taxes, ☒ all insurance, and ☐ other _____ .	$306.00
10. Daily interest charges This charge is for the daily interest on your loan from the day of your settlement until the first day of the next month or the first day of your normal mortgage payment cycle. This amount is $ 28.00 per day for 1 days (if your settlement is 1/31/2010).	$28.00
11. Homeowner's insurance This charge is for the insurance you must buy for the property to protect from a loss, such as fire. *Policy* — *Charge* Homeowner's insurance — $650.00	$650.00

Bloque 7 – contiene los costos por entidades gubernamentales para registrar la propiedad y documentos relacionados al préstamo.

Bloque 8 – contiene los costos por gobiernos estatal y local para impuestos relacionados a la hipoteca y transferencia de título a la propiedad.

Bloque 9 – contiene la cantidad inicial que usted pagará al momento de cierre para empezar la cuenta de depósito en garantía, si así requiere el prestamista.

Bloque 10 – contiene el costo por interés diario en el préstamo desde el día de cierre hasta el primer día del siguiente mes.

Bloque 11 – contiene el costo anual por cualquier seguro requerido por el prestamista para proteger la propiedad, como por ejemplo seguro de propietario de vivienda y seguro de inundaciones.

Estimación Total de Costos de Cierre

B	Your Charges for All Other Settlement Services	$ 4,530.00
A + B	Total Estimated Settlement Charges	$ 8,280.00

"Sus Costos para Todos los Otros Cargos de Servicios de Cierre", Bloque 3 hasta 11, son sumados en el Bloque B. El Bloque A y B se suman para ofrecer el resultado de la estimación total de costos asociados para obtener el préstamo. Estos bloques son llevados al final de la página 1 del GFE.

Página 3 de la Estimación de Buena Fe

La Página 3 de la Estimación de Buena Fe contiene instrucciones importantes e información que le ayudará a conseguir la mejor oferta de préstamo para usted.

Entendiendo qué costos pueden cambiar en el momento de cierre

These charges **cannot increase** at settlement:	The total of these charges **can increase up to 10%** at settlement:	These charges **can change** at settlement:
▪ Our origination charge ▪ Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen *(after you lock in your interest rate)* ▪ Your adjusted origination charges *(after you lock in your interest rate)* ▪ Transfer taxes	▪ Required services that we select ▪ Title services and lender's title insurance *(if we select them or you use companies we identify)* ▪ Owner's title insurance *(if you use companies we identify)* ▪ Required services that you can shop for *(if you use companies we identify)* ▪ Government recording charges	▪ Required services that you can shop for (if you do not use companies we identify) ▪ Title services and lender's title insurance (if you do not use companies we identify) ▪ Owner's title insurance (if you do not use companies we identify) ▪ Initial deposit for your escrow account ▪ Daily interest charges ▪ Homeowner's insurance

Hay tres categorías distintas de costos que debe pagar en el momento de cierre: costos que no pueden aumentar al momento de cierre; costos cuyo total no puede aumentar más del 10 por ciento; y costos que pueden aumentar en el momento de cierre. Usted puede utilizar esta información como una guía para entender qué costos pueden o no pueden cambiar. Compare su GFE a la actual lista de costos enumerados en el formulario *HUD-1 Declaración de Cierre* para asegurarse de que su prestamista no le está cobrando más de lo permitido.

Lista escrita de proveedores de servicios de cierre

Junto con su GFE, se le proporcionará una lista escrita que incluye todos los servicios de cierre que requerirá, y que puede usar para comparar lo que mejor le conviene. Puede seleccionar un proveedor de esta lista, o bien puede seleccionar su propio proveedor calificado. Si se decide por un nombre de la lista escrita, ese costo es de la categoría de tolerancia del 10 por ciento. Si selecciona su propio proveedor de servicios, no se aplicará la tolerancia del 10 por ciento.

A pesar de que puede encontrar un mejor trato al seleccionar su propio proveedor, debe escoger el proveedor cuidadosamente ya que esos cargos podrían aumentar al hacer el cierre. Si su originador de préstamo obvia proporcionarle una lista de proveedores de servicios de cierre, automáticamente se aplica la tolerancia del 10 por ciento.

Cómo usar la tabla de intercambio

	The loan in this GFE	The same loan with lower settlement charges	The same loan with a lower interest rate
Your initial loan amount	$ 200,000.00	$ 200,000.00	$ 200,000.00
Your initial interest rate [1]	5.0 %	6.0 %	4.5 %
Your initial monthly amount owed	$ 1,173.00	$ 1,299.00	$ 1,113.00
Change in the monthly amount owed from this GFE	No change	You will pay $ 126.00 **more** every month	You will pay $ 60.00 **less** every month
Change in the amount you will pay at settlement with this interest rate	No change	Your settlement charges will be **reduced** by $ 1,500.00	Your settlement charges will **increase** by $ 1,500.00
How much your total estimated settlement charges will be	$ 8,280.00	$ 6,780.00	$ 9,780.00

[1] *For an adjustable rate loan, the comparisons above are for the initial interest rate before adjustments are made.*

La "tabla de intercambio" en la página 3 le ayudará a entender cómo pueden cambiar sus pagos de préstamo si paga costos de cierre más altos y recibe una tasa de interés más baja o si paga costos de cierre más bajos y recibe una tasa de interés más alta.

El originador de préstamo debe completar la primera columna con la información contenida en el formulario de Estimación de Buena Fe (GFE). Si el originador de préstamo tiene el mismo producto de préstamo disponible con una tasa de interés más alta o más baja, el originador de préstamo puede completar las columnas restantes. Si no se completó la segunda y tercera columnas, pregunte a su emisor de préstamo si tienen el mismo producto de préstamo con diferentes tipos de interés.

Cómo usar la tabla de comparación

	This loan	Loan 2	Loan 3	Loan 4
Loan originator name	ABC Company	DEF Company	CS Company	
Initial loan amount	$200,000.00	$200,000.00	$200,000.00	
Loan term	30 years	30 years	30 years	
Initial interest rate	5.0%	5.0%	5.375%	
Initial monthly amount owed	$1,173.00	$1,173.00	$1,219.00	
Rate lock period	30 days	30 days	30 days	
Can interest rate rise?	yes	yes	yes	
Can loan balance rise?	no	no	no	
Can monthly amount owed rise?	yes	yes	yes	
Prepayment penalty?	no	no	no	
Balloon payment?	no	no	no	
Total Estimated Settlement Charges	$8,280.00	$8,309.00	$5,840.00	

Puede utilizar esta tabla para comparar préstamos similares ofrecidos por distintos emisores de préstamo. Llene cada columna con la información que se muestra en la sección de "Resumen de su préstamo" de la primera página de todos los GFE que recibe. Compare cada oferta y seleccione la mejor oferta de préstamo para usted.

Después de escoger la mejor oferta de préstamo para usted

Después de comparar varias GFE, seleccione la mejor oferta de préstamo para usted y notifique al originador de préstamo que le gustaría seguir adelante con el préstamo. Mantenga su *Estimación de Buena Fe* de modo que pueda comparar con el final de costos de cierre en su *Declaración de Cierre de HUD* (formulario HUD-1). Pregunte al prestamista y agente de cierre si hay cambios en los costos entre su GFE y su Declaración de Cierre - HUD-1. Algunos cargos no pueden aumentar, y su prestamista le debe reembolsar si estos aumentaron indebidamente.

Compra de nuevas viviendas

Si piensa adquirir una vivienda nueva que está en proceso de construcción o no ha sido construida todavía, su Estimación de Buena Fe podría cambiar. Si la Estimación de Buena Fe cambia, el originador del préstamo debe avisarle que la Estimación podría ser revisada en cualquier momento hasta 60 días antes del cierre. Si recibe un GFE corregido, examínelo bien para determinar si los costos de préstamo y cierre que revela son los mejores para usted

Cambio de circunstancias

Si hay cambios relacionados a su crédito, la cantidad de préstamo, el valor de la propiedad, u otra información en la que se basó la presentación del GFE original, un GFE modificado puede ser emitido. Sólo los costos afectados por el cambio de circunstancias pueden ser modificados.

VII. En Busca de Otros Servicios de Cierre

Existen otros servicios de cierre que el prestamista requerirá para su préstamo. Usted quizás pueda buscar la mejor oferta para estos servicios o puede elegir proveedores identificados en la lista escrita que recibe del originador de préstamo. Si selecciona proveedores en la lista, los costos que se muestran en la Estimación de Buena Fe deben estar dentro de la tolerancia del 10 por ciento. A pesar de que seleccionar un proveedor de servicios de cierre que no está en la lista, anula la tolerancia del 10 por ciento, puede buscar una mejor oferta y seleccionar un proveedor usted mismo. No obstante, recuerde que estos cargos podrían aumentar al momento de cierre.

Servicios de título y agente de cierre

Cuando adquiere su vivienda, usted recibe el "título" de la vivienda. Ciertos servicios de título serán requeridos por su prestamista para protegerse contra embargos o reclamaciones sobre la propiedad. En los servicios de título se incluye la búsqueda del título, el examen del título, la preparación de un compromiso para poner seguro, llevar a cabo el cierre, y todos los servicios de administración y procesamiento involucrados dentro de estos servicios. Muchos prestamistas requieren una póliza de seguro de título de prestamista para protegerse contra la pérdida resultante de reclamaciones por otros contra su nuevo hogar. Una póliza de seguro de título de prestamista no le protege a usted.

Si se produce una reclamación de título, puede ser financieramente devastador para un propietario que no esté asegurado. **Si desea protegerse de reclamaciones por otros contra su nuevo hogar, necesitará obtener una póliza de propietarios.**

Para ahorrar dinero en el seguro de título, compare cotizaciones entre varias compañías de seguros de títulos. Si va a comprar una casa recién construida, asegúrese de que su seguro de título cubre las reclamaciones por contratistas. Estas reclamaciones son conocidas como "obligaciones de mecánica" en algunas partes del país. En muchos Estados, las cotizaciones de seguro de título se presentan con el Estado y no son negociables, pero otros cargos por servicio de título relacionados sí pueden ser. Asegúrese de preguntar a su agente de título sobre los descuentos disponibles, como una cotización de reedición o un descuento de emisión simultáneo.

En los servicios de título también se incluye servicios de un agente de cierre. Las prácticas de cierre varían de localidad a localidad e incluso en el mismo condado o ciudad. Dependiendo de la localidad, los cierres podrán realizarse por prestamistas, compañías de seguros de títulos, empresas de servicio de depósito en garantía o abogados para el comprador o el vendedor. En algunas partes del país, un cierre podrá realizarse por un agente de servicios de depósito en garantía. A diferencia de otros tipos de cierre, las partes pueden no reunirse alrededor de una mesa para firmar los documentos. Pregunte cómo se llevará a cabo su cierre.

Evaluación

Prestamistas o las compañías de seguros de título pueden requerir una encuesta para revelar la ubicación de la propiedad. La encuesta es un dibujo de la propiedad mostrando la ubicación de la casa y otras mejoras en la propiedad. Usted puede ser capaz de reducir el costo de una encuesta si determina la empresa quien previamente sondeó la propiedad y solicita una actualización. Consulte con su compañía de seguro prestamista y el título si es aceptable una encuesta actualizada. Incluso si no es necesario por su prestamista, información proporcionada por una encuesta de propiedad actual, tales como la línea de la propiedad es true y cualquier usurpaciones, puede alertar a cualquier problema con la propiedad.

Seguro de Propietario de Vivienda

Como una condición del cierre, muchos prestamistas requerirán que usted consiga un seguro de propietario de vivienda, seguro de inundación, y otro seguro de riesgos para proteger la propiedad de cualquier pérdida. No se olvide de buscar las mejores tasas.

VIII. Su Cierre y el formulario HUD-1

Usted ha determinado lo que puede pagar, ha encontrado la vivienda adecuada, y ha buscado la mejor oferta de préstamo. Después de todo ese arduo trabajo, es tiempo de ir al cierre, pero no se olvide de traer consigo su Estimación de Buena Fe para comparar con los cargos enumerados en el formulario *HUD-1, Declaración de Cierre.* Es una buena idea revisar su formulario HUD-1 antes de cerrar. Deje saber a su agente de cierre y prestamista que usted desea recibir un formulario HUD-1 completado por lo menos un día antes de su cierre.

Cierre

Su cierre puede ser conducido por su prestamista o su compañía de seguros de títulos, una compañía de depósitos en garantía, su abogado o el abogado del vendedor. Independientemente de quien realice el cierre, habrá muchos documentos importantes que necesitará firmar. Asegúrese de leer cuidadosamente y entender todos los documentos antes de firmarlos. No tenga miedo de preguntar al prestamista cualquier pregunta que pueda tener acerca de sus documentos de préstamo.

HUD-1, Declaración de Cierre

El formulario *HUD-1, Declaración de Cierre* (HUD-1) es un formulario que enumera todos los cargos y créditos para el prestatario y el vendedor en la transacción. Usted tiene derecho bajo RESPA a inspeccionar el formulario *HUD-1, Declaración de Cierre* antes de que ocurra el cierre. Cuando reciba una copia del HUD-1, compárela con su Estimación de Buena Fe. Pregunte al prestamista cualquier duda que tenga sobre cambios en honorarios entre su Estimación de Buena Fe y el formulario HUD-1. Su prestamista le debe rembolsar si una tolerancia de costos de cierre ha sido violada.

Página 1 del formulario HUD-1

Series 100 a 300, Resumen de Transacciones del Prestatario

La primera página del formulario HUD-1 hace un resumen de todos los cargos y créditos para el comprador y el vendedor.

Línea 101 es el precio de venta en el contracto.

Línea 103 es el total de costos de cierre de la página 2.

Líneas 106 a 112 enumera los asuntos por los que usted está reembolsando al vendedor porque ya fueron pagados por el vendedor, tales como impuestos de la propiedad u otras cuotas de asociación de propietarios.

Línea 120 es el total de las líneas en la sección de Serie 100 y es la cantidad total que debe usted.

Líneas 200 a 209 contienen los créditos para elementos pagados por usted, tales como el dinero de depósito en garantía y otros créditos del vendedor y otras partes.

Líneas 210 a 219 son créditos del vendedor por elementos adeudados por el vendedor que se vencen después de la fecha de cierre.

Línea 220 es el total de todos los créditos de las Líneas 201 a 219. Reste la cantidad en la Línea 220 de la cantidad en la Línea 120.

Línea 303 es la cantidad que usted debe traer consigo al cierre o la cantidad que recibirá.

J. Summary of Borrower's Transaction

100. Gross Amount Due from Borrower			
101. Contract sales price			$210,000.00
102. Personal property			
103. Settlement charges to borrower (line 1400)			$8,044.00
104.			
105.			
Adjustment for items paid by seller in advance			
106. City/town taxes		to	
107. County taxes		to	
108. Assessments		to	
109.			
110.			
111.			
112.			
120. Gross Amount Due from Borrower			$218,044.00
200. Amount Paid by or in Behalf of Borrower			
201. Deposit or earnest money			$2,000.00
202. Principal amount of new loan(s)			$200,000.00
203. Existing loan(s) taken subject to			
204.			
205.			
206. Seller closing cost credit			$2,000.00
207.			
208.			
209.			
Adjustments for items unpaid by seller			
210. City/town taxes		to	
211. County taxes	1/1/2010	to 1/31/2010	$200.00
212. Assessments		to	
213.			
214.			
215.			
216.			
217.			
218.			
219.			
220. Total Paid by/for Borrower			$204,200.00
300. Cash at Settlement from/to Borrower			
301. Gross amount due from borrower (line 120)			$218,044.00
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)			($204,200.00)
303. Cash	[X] **From**	[ ] **To Borrower**	$13,844.00

Página 2 del HUD-1

Serie 700, Total de Honorarios de Agente de Bienes Raíces

700. Total Real Estate Broker Fees	Paid From Borrower's Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
Division of commission (line 700) as follows :		
701. $ 6,000.00 to ABC Real Estate Co.		
702. $ 6,000.00 to XYZ Real Estate Co.		
703. Commission paid at settlement		$12,000.00

Esta sección de la declaración de cierre muestra las comisiones pagadas a agentes de bienes raíces. No hay líneas correspondientes en el GFE debido a que el prestamista no requiere este servicio antes de usted obtener el préstamo.

Serie 800, Elementos a ser pagados con relación al préstamo

800. Items Payable in Connection with Loan			
801. Our origination charge includes origination point(s) (1% or $2,000)	$ 6,750.00	(from GFE #1)	
802. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	- $ 3,000.00	(from GFE #2)	
803. Your adjusted origination charges		(from GFE #A)	$3,750.00

Línea 801 - "Nuestro costo de origen", enumera los cargos del prestamista y el tramitador hipotecario por ayudarle a obtener un préstamo y hace referencia en el Bloque 1 de la GFE En este ejemplo, la Línea 801 designa un punto de elaboración de $2,000 para posible deducción fiscal.

Línea 802 – enumera ya sea el costo por la tasa de interés (puntos) o un crédito y hace referencia en el Bloque 2 del formulario GFE.

Línea 803 - enumera "Sus cargos ajustados de origen". Esta cantidad es la suma de las Líneas 801 y 802, y hace referencia en el Bloque A en el GFE.

804. Appraisal fee to Appraisal Company	(from GFE #3)	$325.00
805. Credit report to Credit Report Company	(from GFE #3)	$40.00
806. Tax service to Tax Service Company	(from GFE #3)	$76.00
807. Flood certification to Flood Certification Company	(from GFE #3)	$12.00
808.		

Línea 804 – es el cargo por el informe de tasación preparado por un tasador.

Línea 805 – es una cuota por un informe de crédito que muestra su historial de crédito.

Línea 806 - es la cuota pagada a un proveedor de servicios para información sobre impuestos en propiedades de bienes raíces.

Línea 807 – es la cuota pagada al servicio que ofrece información respecto a si la propiedad está en una zona de inundaciones.

Líneas 804, 805, 806 y 807 – por lo general hacen referencia en el Bloque 3 de la Estimación de Buena Fe.

Línea 808 y cualquier otra línea adicional – se usan para enumerar los honorarios recibidos requeridos de terceras partes por su prestamista, la FHA o VA.

Serie 900, Asuntos requeridos por el prestamista a ser pagados por adelantado

900. Items Required by Lender to be Paid in Advance		
901. Daily interest charges from 1/31/2010 to 2/1/2010 @ $ 28.00 /day	(from GFE #10)	$28.00
902. Mortgage insurance premium for months to	(from GFE #3)	
903. Homeowner's insurance for 1 years to Insure-It ($600 P.O.C. by borrower)	(from GFE #11)	

Estos son los costos que el prestamista requiere se paguen por adelantado durante el cierre.

Línea 901 – enumera los costos de interés por día cobrados para el período entre la fecha de su cierre y el primer día del próximo mes. Este costo se revela en el Bloque 10 de su Estimación de Buena Fe. En este ejemplo, el préstamo cerró el 1/31/10, y el interés en la Estimación de Buena Fe fue calculado con una fecha de cierre de 1/31/10, de modo que los cargos son los mismos en ambos. Esta cantidad en la Línea 901 puede diferir de la cantidad en la Estimación de Buena Fe si hay cambio en las fechas de cierre.

Línea 902 – enumera el costo por cualquier pago de prima de seguro hipotecario anticipado que se debe pagar durante el cierre. Este es uno de esos cargos revelados en el Bloque 3 de su Estimación de Buena Fe. En este ejemplo, no hay ningún pago pendiente.

Línea 903 – es el costo la póliza de seguros de propietario de vivienda y es uno de los cargos revelados en el Bloque 11 de su Estimación de Buena Fe. En este ejemplo, el seguro de propietario fue pagado antes del día de cierre de modo que el cargo enumerado como "P.O.C. por el prestamista". El P.O.C. representa "Pagado Fuera del Cierre". Por lo general, usted tiene que traer consigo una póliza de seguro pagado anticipadamente su cierre.

Serie 1000, Reservas depositadas con el prestamista

1000. Reserves Deposited with Lender					
1001. Initial deposit for your escrow account				(from GFE #9)	$350.00
1002. Homeowner's insurance	1	months @ $ 50.00	per month	$ 50.00	
1003. Mortgage insurance	1	months @ $ 100.00	per month	$ 100.00	
1004. Property Taxes	2	months @ $ 200.00	per month	$ 400.00	
1005.		months @ $	per month	$	
1006.		months @ $	per month	$	
1007. Aggregate Adjustment				-$ 200.00	

Esta serie de HUD-1 enumera los montos recaudados por el prestamista a ser colocados en su cuenta de depósito en garantía para pagos futuros de elementos como seguro de propietario, seguro hipotecario e impuestos sobre la propiedad. La Línea 1007 es un ajuste para asegurarse de que los prestamistas sólo están recolectando el máximo permitido por la ley. En este ejemplo, a pesar de que ya ha sido pagada la prima de seguro de propietario para el primer año, el prestamista ha empezado a apartar dinero en la cuenta de depósito en garantía para pagar la próxima cuenta a pagarse.

Serie 1100, Costos de título

1100. Title Charges					
1101. Title services and lender's title insurance			(from GFE #4)	$1,275.00	
1102. Settlement or closing fee	to 3rd Party Closing Company	$ 100.00			$125.00
1103. Owner's title insurance	to Title Town USA		(from GFE #5)	$175.00	
1104. Lender's title insurance		$ 725.00			
1105. Lender's title policy limit $ 200,000.00					
1106. Owner's title policy limit $ 210,000.00					
1107. Agent's portion of the total title insurance premium to	Title Town USA	$ 720.00			
1108. Underwriter's portion of the total title insurance premium to	Underwriter	$ 180.00			

Línea 1101 – enumera el monto por todos los servicios de título y la póliza de seguro de título. Servicios de título incluye cualquier servicio involucrado con ofrecer seguro de título, como verificación del título, preparar la responsabilidad del título, despejar el título para la propiedad, preparar y emitir la póliza del título y conducir el cierre. Estos montos corresponden al Bloque 4 de la Estimación de Buena Fe.

Línea 1102 – es el monto del cierre u honorario de cierre si es realizado por una compañía distinta de la que ofrece el seguro de título. Este monto es parte del monto indicado en la Línea 1101.

Línea 1103 – enumera el monto por la póliza de seguro de propietario, si decide comprar una. Esto corresponde al Bloque 5 de la Estimación de Buena Fe.

Línea 1104 – enumera el costo por la póliza de título del prestatario, que es parte del costo enumerado en la Línea 1101.

Línea 1105 – es el límite de póliza de título de prestamista. Con frecuencia es menos que el valor de la propiedad debido a que sólo cubre la cantidad del gravamen del prestamista en su propiedad.

Línea 1106 – enumera el límite de póliza de título del propietario. El límite de responsabilidad de la póliza de propietario suele ser el precio de compra pagado por la propiedad.

Línea 1107 – enumera la porción de primas de seguro de título por el agente de seguro de título.

Línea 1108 – enumera la porción de la primas de seguro de título retenida por el emisor.

Serie 1200, Costos gubernamentales por registración y transferencia

1200. Government Recording and Transfer Charges					
1201. Government recording charges			(from GFE #7)	$50.00	
1202. Deed $ 25.00	Mortgage $ 25.00	Release $ 15.00			$15.00
1203. Transfer taxes			(from GFE #8)	$1,368.00	
1204. City/County tax/stamps	Deed $ 684.00	Mortgage $			
1205. State tax/stamps	Deed $ 684.00	Mortgage $			

Las cantidades gubernamentales por registración enumerados en la Serie 1200 en el formulario HUD-1 son montos pagados a agencias gubernamentales estatales y locales para registrar documentos importantes tales como el título e hipoteca o título de Buena Fe e impuestos de transferencia para transferir la propiedad legalmente.

Línea 1201 – enumera todos los montos gubernamentales por registración y corresponde al Bloque 7 de su Estimación de Buena Fe. Esto representa que el monto cumulativo que paga el prestatario por cargos gubernamentales de registración.

Línea 1202 – detalla los costos específicos de registración de la escritura de propiedad, la hipoteca, y cualquier emisión de gravámenes contra su propiedad que se muestra en la Línea 1201. Cuando el vendedor paga por cualquiera de estos elementos, el monto es enumerado en la columna del vendedor.

En este ejemplo, el prestatario paga $50.00 de los montos de registración, y el vendedor paga $15.00. El total pagado por montos de registración con el gobierno fue $65.00 (el prestatario $50.00 / el vendedor $15.00).

Línea 1203 – enumera el costo por impuestos de transferencia. Impuestos de transferencia son cobrados por el gobierno estatal o local para transferir el inmueble o colocar un nuevo gravamen (hipoteca, o escritura de fideicomiso) en una propiedad. Este costo es enumerado en el Bloque 8 de su Estimación de Buena Fe.

Líneas 1204 y 1205 detallan los costos por impuestos de transferencia enumerados en la Línea 203.

Línea 1206 – puede ser utilizada para enumerar elementos adicionales relacionados a los cargos por registración o transferencia.

En nuestro ejemplo, el costo de registración gubernamental que aparece en el bloque 7 de la Estimación de Buena Fe era $50.00, que es ilustrado en la columna en la línea 1201 del formulario HUD-1.

Serie 1300, Costos adicionales de cierre

1300. Additional Settlement Charges			
1301. Required services that you can shop for		(from GFE #6)	$295.00
1302. Survey to Measure-It	$ 250.00		
1303. Pest inspection to Rid-A-Bug	$ 45.00		
1304. Home Warranty to Home Warranty Company			$300.00
1305.			
1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 502, Section K)			$8,044.00

Línea 1301 – es el total de servicios requeridos del prestamista para los que usted optó por usarlo como proveedor (excepto servicios de título). Estos servicios son detallados en las próximas líneas debajo de la línea 1301. Estos costos son enumerados en el Bloque 6 de su Estimación de Buena Fe.

Además de los servicios de origen de préstamo requeridos, puede haber servicios adicionales que usted escogió. En nuestro ejemplo, la Línea 1304 enumera una garantía de propietario de vivienda para ofrecer protección para los sistemas mecánicos y electrodomésticos de su hogar. Un cargo por una inspección de plagas o evaluación aparecerá como elemento de una línea en la serie 1300 del formulario HUD-1, si el prestatario eligió obtener una inspección o evaluación que no era una condición del préstamo o requerido por el prestamista.

Línea 1400 – es el total de todos los costos enumerados en la página 2 del formulario HUD-1 para el vendedor y usted, el comprador. Estos totales son también enumerados en la página 1 del formulario HUD-1. Sus costos aparecen en la Sección J, Resumen de Transacciones del Prestatario (*Summary of the Borrower's Transaction*), en la línea 103. Los costos del vendedor son enumerados en la Sección J, Resumen de Transacciones del Vendedor (*Summary of Seller's Transaction*), en la línea 502.

Página 3 de HUD-1

La tercera página del formulario HUD-1 está conformada de dos secciones: el Cuadro de Comparación y los Términos del Préstamo. El Cuadro de Comparación le ayudará a comparar los costos divulgados en su Estimación de Buena Fe y los costos actuales enumerados en la página 2 del formulario HUD-1. La sección de Términos del Préstamo le puede asegurar que el préstamo para el cuál solicitó es el préstamo que recibió en el cierre. Esta sección debe ser comparada con el "Resumen de Su Préstamo" en la página 1 de la Estimación de Buena Fe.

Cuadro de Comparación

El Cuadro de Comparación consta de tres categorías: costos que no podrían aumentar en el cierre, costos que al sumarse no podrían aumentar más del 10 por ciento y costos que podrían cambiar. Compare los costos enumerados en la columna de la Estimación de Buena Fe con los costos en la columna del formulario HUD-1. Si los costos que no pueden aumentar han aumentado o el total de costos que no pueden aumentar más del 10 por ciento exceden el límite de aumento del 10 por ciento, el prestamista le deberá reembolsar en el cierre o dentro de treinta (30) días después del cierre.

Comparison of Good Faith Estimate (GFE) and HUD-1 Charrges		Good Faith Estimate	HUD-1
Charges That Cannot Increase	**HUD-1 Line Number**		
Our origination charge	# 801	$6,750.00	$6,750.00
Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	# 802	-$3,000.00	-$3,000.00
Your adjusted origination charges	# 803	$3,750.00	$3,750.00
Transfer taxes	# 1203	$1,368.00	$1,368.00
Charges That In Total Cannot Increase More Than 10%		**Good Faith Estimate**	**HUD-1**
Government recording charges	# 1201	$50.00	$50.00
Appraisal	# 804	$275.00	$325.00
Credit report	# 805	$40.00	$40.00
Tax service fee	# 806	$56.00	$76.00
Flood certfication	# 807	$12.00	$12.00
Title services and lender's title insurance	# 1101	$1,275.00	$1,275.00
Owner's title insurance	# 1103	$175.00	$175.00
	#		
	Total	$1,883.00	$1,953.00
	Increase between GFE and HUD-1 Charges	$ 70 or	4 %
Charges That Can Change		**Good Faith Estimate**	**HUD-1**
Initial deposit for your escrow account	# 1001	$306.00	$350.00
Daily interest charges $ 28.00 /day	# 901	$28.00	$28.00
Homeowner's insurance	# 903	$650.00	$600.00
Survey	# 1302	$250.00	$250.00
Pest inspection	# 1303	$45.00	$45.00

En el ejemplo arriba, los “Costos Que No Pueden Aumentar Más del Diez Por Ciento” (*Charges That In Total Cannot Increase More Than 10%*) aumentaron sólo por $70 o el 4% y no excedieron la tolerancia del 10%. Para la categoría “Costos que Pueden Aumentar” (*Charges That Can Change*) en este ejemplo el prestatario seleccionó un proveedor para inspección de plagas y una evaluación que no estaban en la lista escrita.

Términos del Préstamo

Loan Terms

Your initial loan amount is	$ 200,000.00
Your loan term is	30 years
Your initial interest rate is	5.0 %
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	$ 1,173.00 includes [X] Principal [X] Interest [X] Mortgage Insurance
Can your interest rate rise?	[ ] No [X] Yes, it can rise to a maximum of 10.0 %. The first change will be on 6/1/2010 and can change again every 6 months after 6/1/2010. Every change date, your interest rate can increase or decrease by 1.0 %. Over the life of the loan, your interest rate is guaranteed to never be **lower** than 5.0 % or **higher** than 10.0 %.
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	[X] No [ ] Yes, it can rise to a maximum of $
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and mortgage insurance rise?	[ ] No [X] Yes, the first increase can be on 6/1/2010 and the monthly amount owed can rise to $ 1,290.00. The maximum it can ever rise to is $ 1,842.00.
Does your loan have a prepayment penalty?	[X] No [ ] Yes, your maximum prepayment penalty is $
Does your loan have a balloon payment?	[X] No [ ] Yes, you have a balloon payment of $ due in years on .
Total monthly amount owed including escrow account payments	[ ] You do not have a monthly escrow payment for items, such as property taxes and homeowner's insurance. You must pay these items directly yourself. [X] You have an additional monthly escrow payment of $ 350.00 that results in a total initial monthly amount owed of $ 1,523.00. This includes principal, interest, any mortagage insurance and any items checked below: [X] Property taxes [X] Homeowner's insurance [ ] Flood insurance [ ] [ ] [ ]

Note: If you have any questions about the Settlement Charges and Loan Terms listed on this form, please contact your lender.

La última sección del HUD-1 establece claramente los términos de su préstamo, incluso el monto del préstamo, su tasa de interés y sus pagos mensuales. Además, divulga la información del pago mensual en la cuenta de depósito en garantía. Le permite conocer si su tasa de interés, su balance de préstamo o si sus pagos mensuales pueden aumentar, y si su préstamo tiene una multa por prepago o un pago global. Examine esta información cuidadosamente y asegúrese de que el préstamo y términos son los mismos señalados en su Estimación de Buena Fe. **Si los términos de préstamo no coinciden con los términos en su Estimación de Buena Fe, o si tiene alguna pregunta, comuníquese con su prestamista antes de firmar cualquier documento.**

IX. Su Préstamo después del Cierre

Después del cierre, RESPA requiere que los prestamistas le entreguen divulgación concerniente a la prestación de servicios de su préstamo y cualquier cuenta de depósito en garantía. Además, RESPA le brinda a usted ciertas protecciones respecto al pago puntual de sus impuestos y seguro.

Declaraciones de divulgación de prestación de servicios y depósito en garantía

La compañía que recauda sus pagos de hipoteca es su servidor del préstamo. Esta compañía puede muy bien no ser su prestamista. Cuando solicita su préstamo o dentro de tres días laborales, RESPA requiere a su prestamista o agente hipotecario indicarle a usted por escrito si alguna otra compañía puede tramitar su préstamo. Después de su cierre, si su servidor de préstamo transfiere la prestación de servicios a un nuevo servidor, RESPA requiere que usted sea notificado por escrito al menos quince (15) días antes de la transferencia. La notificación debe indicarle cuándo será efectiva la transferencia y cuándo empezará usted a hacer pagos al nuevo servidor. La carta de notificación también debe proporcionarle información de contacto para el nuevo servidor así como otra información importante acerca de la prestación de servicios de su préstamo.

Si su préstamo requiere una cuenta de depósito en garantía, el servidor de su préstamo debe brindarle una declaración inicial de cuenta de depósito en garantía al momento del cierre o dentro de los siguientes cuarenta y cinco (45) días. Este formulario mostrará todos los pagos con que se espera sean depositados en su cuenta de depósito en garantía y todas las distribuciones que se proyecta a ser pagadas de su cuenta de depósito en garantía durante el año. Su servidor revisará su cuenta de depósito en garantía anualmente y le enviará una declaración de divulgación cada año, que muestra la actividad del año anterior y cualquier ajuste necesario en los pagos de depósito en garantía que es necesario hacer para el próximo año. Usted no recibirá su declaración de divulgación este año si su préstamo está en morosidad. Recuerde que su pago mensual puede aumentar si sus pagos de impuestos o seguro aumentan.

Errores de prestación de servicios

Si tiene alguna pregunta en cualquier momento durante la vida de su préstamo, RESPA requiere a la compañía que recauda sus pagos de préstamo (su “servidor”) ofrecerle una respuesta. Escriba a su servidor de préstamo y anote su correspondencia como una “solicitud calificada escrita bajo la Sección 6 de RESPA”. Una “solicitud calificada escrita” (QWR) debe ir en una carta separada y no ser enviada con el cupón de pago. Describa el problema e incluya su nombre y número de cuenta. El servidor debe investigar y hacer las correcciones correspondientes dentro de 60 días laborales.

Quejas

RESPA le ofrece ciertas protecciones de consumidores durante el proceso de préstamo y durante la prestación de servicios de su préstamo después del cierre. Si su prestamista le cobró más de las tolerancias permitidas en el cierre y no le reembolsó; si usted se percató de que uno de los proveedores de servicios de liquidación pagó o recibió un honorario o pago por referir negocios a alguien; si fue requerido para usted utilizar una empresa que estaba afiliada con su agente de bienes raíces, constructor u originador de préstamo, si su servidor de préstamo no pagó oportunamente sus impuestos y primas de seguros; o si su servidor de préstamo no responde a un QWR sobre la prestación de servicios de su préstamo, posiblemente usted desee presentar una queja ante la Oficina de RESPA de HUD. Debe describir lo que considera ser una violación e identificar cada incumplidor por nombre, dirección y número de teléfono. También debe incluir su propia información de contacto para cualquier pregunta de seguimiento. Puede averiguar cómo presentar una queja en el sitio Web de RESPA o poniéndose en contacto con la Oficina de RESPA. La dirección se encuentra en el Apéndice.

Cómo evitar la ejecución

Una vez se mude a su nueva vivienda, usted querrá asegurarse de no hacer nada que podría amenazarle con la pérdida de su vivienda. Haga todos los pagos a tiempo. Si tiene alguna disputa con el servidor, no deje de hacer los pagos completos cada mes. Considere cuidadosamente antes de hacer otra hipoteca o gravamen en su vivienda.

Si no hace sus pagos hipotecarios a tiempo, usted estará en impago de su préstamo. La ejecución es un proceso legal en que una propiedad hipotecada es vendida para saldar el préstamo impago. Si enfrenta una ejecución, hay pasos que debe tomar. Comuníquese con su prestamista y esté preparado para proporcionar información financiera. Puede haber un plan de ajuste para ayudarle a salvar su vivienda. Hay también agencias de asesoría de vivienda aprobadas por HUD que están disponibles para ofrecerle información y ayuda sobre cómo evitar la ejecución. El sitio Web de HUD ofrece a propietarios de vivienda esta información así como otra orientación en su "Guía para Evitar la Ejecución", que puede ser localizada en: http://www.hud.gov/foreclosure/ o http://espanol.hud.gov/foreclosure/

¡Cuídese de estafas! Tenga cuidado con robo a su patrimonio cuando un comprador le ofrece pagar la hipoteca o vender la propiedad si usted firma la escritura y se muda. Tenga en cuenta que hay agencias de asesoría falsas que cobran una tarifa por los mismos servicios que normalmente puede recibir de forma gratuita. Asegúrese de utilizar sólo agencias de asesoría aprobadas por HUD. Más importante aun, NUNCA firme nada sin haberlo leído antes o que no entiende.

X. Valor neto en la vivienda y refinanciaciones

Préstamo sobre el valor neto de la vivienda/Línea de crédito

A medida que usted hace pagos en su hipoteca o hace mejoras a su propiedad, o si el valor de las viviendas en su vecindario sube, el valor neto en su vivienda puede aumentar. Valor neto en la vivienda es la diferencia entre el valor de mercado justo de su vivienda y los balances pendientes de todos los préstamos y cualquier otro gravamen en su propiedad.

Si tiene valor neto en su propiedad, usted puede usarlo como colateral para un préstamo de capital neto en la vivienda o una línea de crédito de capital neto en la vivienda, con frecuencia llamado HELOC.

Un préstamo por valor neto cerrado en la vivienda es para una cantidad fija de dinero que usted recibe durante el cierre de ese préstamo. No podrá solicitar dinero adicional bajo los términos de este tipo de préstamo. Un préstamo por valor neto abierto en la vivienda tiene una línea de crédito establecida por el prestamista. Con este tipo de préstamo puede elegir cuándo y con qué frecuencia solicitar dinero prestado hasta su límite de crédito.

¿Es una segunda hipoteca/Línea de crédito lo mejor para usted?

Quizás le gustaría hacer mejoras para aumentar el valor de su vivienda, o puede decidir consolidar sus deudas mediante el pago del balance completo de sus tarjetas de crédito con altas tasas de interés. Posiblemente tiene cuentas médicas imprevistas o necesita fondos para gastos escolares. Una segunda hipoteca puede ser una manera conveniente de obtener dinero para estas situaciones; no obstante, antes de obtener una segunda hipoteca, hay varios puntos que debe considerar cuidadosamente. Recuerde que una segunda hipoteca genera otro gravamen contra su vivienda y reduce el valor neto que ha acumulado. Usted podría estar en riesgo de perder su vivienda si no planifica prudentemente.

Haga cuantas preguntas sean necesarias igual como cuando estaba en búsqueda de un préstamo para su vivienda. La decisión de obtener un préstamo por el valor neto sobre la vivienda o una línea de crédito debe ser tomada prudentemente. Asegúrese de que podrá pagar el préstamo. Establezca un plan financiero sólido y haga un presupuesto de modo que pueda estar completamente tranquilo de que podrá hacer el pago adicional mensual mientras cumple también con sus otras obligaciones financieras. ¡Trabajó tanto para obtener su vivienda, no arriesgue perderla!

Usted puede encontrar ayuda adicional y orientación en “Lo que debe saber acerca de las Líneas de Crédito Sobre el Valor Neto de la Vivienda” (*What you should know about Home Equity Lines of Credit*), publicado por el Consejo de la Reserva Federal. Para información adicional, puede contactar el Consejo de la Reserva Federal

a la dirección y número telefónico proporcionados en el Apéndice al final de este folleto.

Refinanciación: ¿Debe considerar la refinanciación?

Refinanciar significa pagar un préstamo mediante la obtención de otro préstamo y generalmente se hace para asegurar mejores términos de préstamo tales como una tasa de interés más baja. Posiblemente también desee refinanciar por las mismas razones que consideró para una segunda hipoteca o línea de crédito – para obtener efectivo del valor neto que ha acumulado en su vivienda para tales cosas como mejoras de la vivienda, saldar otras deudas, compras mayores, empezar un negocio, o costos de educación, etc.

Debe considerar cuidadosamente los términos de una refinanciación, así como el impacto a largo plazo en su situación financiera. Debe buscar la mejor oferta de préstamo tan cuidadosamente como cuando compró su vivienda. Refinanciar puede reducir el valor neto que ha acumulado en su vivienda si toma el valor neto en efectivo, y puede afectar negativamente su capacidad para pagar su préstamo si no revisa cuidadosamente los términos de su nuevo préstamo. Considere los mismos asuntos que abordó cuando solicitó inicialmente para su préstamo hipotecario que han sido discutidos a través de este folleto.

En el lado positivo, si hace una búsqueda cuidadosa de la mejor oferta de refinanciación, usted podría reducir sus pagos mensuales al obtener una tasa más baja de interés. Sea cuidadoso con las ofertas de refinanciación no solicitadas que puede recibir a través del correo postal o por correo electrónico. Aunque no todas son engañosas, hay muchos originadores de préstamos inescrupulosos que utilizan las ofertas para encontrar propietarios de vivienda confiados. Algunos de estos prestamistas inescrupulosos hasta utilizan los logotipos de HUD y la FHA en su intento de hacer que sus ofertas parezcan legítimas. Si tiene alguna duda acerca de si alguna comunicación fue efectivamente enviada por HUD, utilice la información en el Apéndice para contactarse con HUD.

XI. Apéndice

INFORMACIÓN ADICIONAL

Hay varias leyes federales que le ofrecen protección durante el proceso de compra de una vivienda. La Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (*Equal Credit Opportunity Act, "ECOA", por sus siglas en inglés)* y la Ley de Equidad de Vivienda (*Fair Housing Act*) prohíben discriminación, y la Ley de Informes de Crédito Equitativa (*Fair Credit Reporting Act, "FCRA", por sus siglas en inglés*) le ofrecen el derecho a cierta información de crédito.

No Discriminación

ECOA prohíbe a prestamistas discriminar contra solicitantes de crédito en cualquier aspecto de las transacciones de crédito en base a raza, color, religión, origen nacional, sexo, estado civil, edad, el hecho de que todo o parte del ingreso del solicitante provenga de algún programa de asistencia pública, o el hecho de que el solicitante haya ejercido cualquier derecho bajo cualquier ley federal de protección de crédito para el consumidor.

La Ley de Equidad de Vivienda prohíbe la discriminación de vivienda en base a raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar u origen nacional. Esta prohibición aplica, entre otras cosas, a la venta de una vivienda, la elaboración de préstamos para la compra, construcción, mejoras, reparaciones o mantenimiento de una unidad de vivienda, y la tramitación y tasación de inmuebles residenciales.

Si cree haber sido discriminado por un prestamista o cualquier otra persona en el proceso de compra de una vivienda en violación a la Ley de Equidad de Vivienda, puede presentar una queja sin costo alguno con HUD. Tras una investigación, si HUD determina que hay causa razonable para creer que sus derechos bajo la Ley de Equidad de Vivienda han sido violados, emitirá un Cargo de Discriminación en su representación, que será adjudicado en procedimientos administrativos o en la corte federal. También puede presentar una queja bajo ECOA con el Consejo de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal o con una agencia estatal apropiada bajo las leyes de igualdad de oportunidades de crédito estatales.

Además, puede presentar una medida legal privada o tomar alguna otra medida apropiada si es víctima de discriminación. Quizás le gustaría consultar con un abogado para entender sus derechos.

Pronta Acción / Notificación de Acción Tomada

Su prestamista o agente hipotecario deben proceder respecto a su solicitud e informarle la acción tomada a no más tardar 30 días de recibir su solicitud completada. Su solicitud no será considerada estar completa, y el período de 30 días no empezará, hasta que usted no proporcione a su prestamista o agente hipotecario todos los materiales e información solicitada.

Declaración de razones para negativa

Si su solicitud es rechazada, ECOA requiere a su prestamista o agente hipotecario brindarle las razones específicas del por qué rechazó su solicitud o indicarle cómo puede obtener dicha declaración. La notificación también le indicará qué agencia federal regula al prestamista que rechazó su solicitud de modo que usted pueda contactar a la agencia si cree haber sido discriminado en violación a la ley.

Cómo obtener su informe de crédito

La Ley de Informes de Crédito Equitativa ("FCRA") requiere a un prestamista o agente hipotecario que niega su solicitud de préstamo indicarle si basó su decisión en la información contenida en su informe de crédito. Si esa información fue una razón determinante para la negación, la notificación indicará dónde puede obtener una copia gratuita del informe de crédito. Tiene el derecho a disputar la exactitud o integridad de cualquier información en su informe de crédito. Si usted no está de acuerdo con cualquier información, la agencia de emisión de informes de crédito que preparó el informe debe investigar de forma gratuita y notificarle los resultados de la investigación.

Cómo obtener su tasación

El prestamista necesita saber si el valor de su vivienda es suficiente para garantizar el préstamo. Para obtener esta información, el prestamista por lo general contrata un tasador, que brinda una opinión profesional acerca del valor de su vivienda. ECOA requiriere a su prestamista o agente hipotecario informarle que tiene derecho a obtener una copia del informe de tasación. La notificación deberá también informarle cómo y cuándo puede solicitar una copia.

HOEPA

Si alguna vez decide refinanciar su préstamo, o si ha solicitado para un préstamo sobre el valor neto de su propiedad, usted debe saber acerca de la Ley de Propiedad de Vivienda y Protección de Valor Neto de 1994 (*HOEPA, por sus siglas en inglés*) (*Home Ownership and Equity Protection Act*). Esta ley aborda ciertas prácticas indebidas y establece requisitos para ciertos préstamos con altas tasas de interés y honorarios. Usted puede encontrar información adicional poniéndose en

contacto con la Comisión Federal de Comercio a la dirección y número telefónico señalados en el Apéndice.

HOJA DE TRABAJO PARA DETERMINAR CUÁNTO PUEDE INVERTIR EN UNA VIVIENDA

Use la hoja de trabajo a continuación para calcular sus ingresos y gastos mensuales para determinar la cantidad que le queda cada mes para pagar los gastos relacionados con una vivienda tales como pago mensual del préstamo, impuestos de propiedad, y seguro de propietario de vivienda. También hay un calculador de hipotecas que le sería conveniente utilizar y está localizado en: http://www.ginniemae.gov/2_prequal/intro_questions.asp?Section=YPTH.

Determine Your Monthly Income and Expenses	Monthly Amount
Income (what you take home after taxes and other deductions)	
Borrower salary	$
Co-borrower salary	$
Other income	$
INCOME TOTAL	$
Expenses	
Credit cards	$
Car payment	$
Car insurance	$
Health insurance	$
Savings and retirement	$
Medical expenses	$
Child support and alimony	$
Tuition	$
Utilities	$
Clothing	$
Entertainment	$
Other expenses	$
EXPENSES TOTAL	$
TOTAL MONTHLY INCOME	$
SUBTRACT TOTAL MONTHLY EXPENSE	$
EQUALS	$

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU.
451 7th Street, SW
Washington, DC 20410
202-708-1112
http://www.hud.gov o http://espanol.hud.gov

Oficina de RESPA y Ventas de Tierra Interestatales de HUD
202-708-0502
http://www.hud.gov/respa o
http://espanol.hud.gov/offices/hsg/ramh/res/respa_hm.cfm?&lang=es

Asesores de vivienda de HUD
1-800-569-4287 (sistema interactivo)
http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm o
http://espanol.hud.gov/offices/hsg/sfh/hcc/hcs.cfm

Información de HUD para prevenir la ejecución
http://www.hud.gov/foreclosure o http://espanol.hud.gov/foreclosure

Cómo comprar una vivienda de HUD
http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/reo/reobuyfaq.cfm o
http://espanol.hud.gov/offices/hsg/sfh/reo/reobuyfaq.cfm

Centro de recursos de la FHA
1-800-CALL FHA (800-225-5342)
http://www.hud.gov/offices/hsg/sfh/fharesourcectr.cfm o
http://espanol.hud.gov/offices/hsg/sfh/fharesourcectr.cfm

Asuntos sobre discriminación de vivienda
Oficina de Equidad de Vivienda e Igualdad de Oportunidades
(Vea la dirección de HUD arriba)
1-202-708-1112
1-800-800-3088
http://portal.hud.gov/portal/page/portal/HUD/program_offices/fair_housing_equal_opp o http://espanol.hud.gov/offices/fheo/index.cfm?&lang=es
Para presentar una queja por discriminación de vivienda:
http://www.hud.gov/offices/fheo/online-complaint.cfm o
http://espanol.hud.gov/complaints/housediscrim.cfm

Otras agencias

Ley Sobre Veracidad en los Préstamos, la Ley de igualdad de Oportunidades de Crédito, hipotecas de tasa ajustable, y líneas de crédito de segundas hipotecas
EL Consejo de la Reserva Federal
(Federal Reserve Board)
División de asuntos comunitarios
y para el consumidor
20th and Constitution Avenue
Mail Stop 801
Washington DC 20551
202-452-3000
www.federalreserve.gov o http://www.federalreserve.gov/espanol.htm

Herramientas para prevenir la ejecución
Corporación Federal de Seguro de Depósitos Bancarios
(Federal Deposit Insurance Corporation)
División de Supervisión y Protección al Consumidor
550 17th Street, NW
Washington DC 20429
877-275-3342
www.fdic.gov/consumers/loans/prevention/toolkit.html

Préstamos garantizados por VA
Departamento de Asuntos de Veteranos
Servicio de Asuntos al Consumidor
810 Vermont Avenue, NW
Washington DC 20420
800-827-1000
www.va.gov

Programas de préstamos para vivienda en zonas rurales
Departamento de Agricultura
Desarrollo Rural/Servicios de Vivienda Rural
Mail Stop MC-0701
1400 Independence Avenue, SW
Washington DC 20250
202-720-4581
www.rurdev.usda.gov o http://www.rurdev.usda.gov/rd/espanol.html

Propiedad de vivienda y Ley de Protección Equitativa de 1994 (HOEPA)
Comisión Federal de Comercio
Centro de Respuesta al Consumidor
600 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington DC 20580
877-382-4357
www.ftc.gov o http://www.ftc.gov/index_es.shtml

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Tasador: una persona que se ha preparado y educado en los métodos de cómo determinar el valor de una propiedad (valor de tasación). Usted pagará un honorario por un informe de tasación que contiene una opinión respecto al valor de su propiedad y el razonamiento para llegar a esa opinión.

Cuota por informe de crédito: esta cuota cubre el costo de un informe de crédito que muestra su historial crediticio. El prestamista utiliza la información en un informe de crédito para evaluar su solvencia.

Impago: inhabilidad para hacer pagos mensuales en una hipoteca de manera oportuna o para de otro modo cumplir los términos de la hipoteca.

Mora: falta del prestatario para hacer pagos hipotecarios oportunos bajo un acuerdo de préstamo.

Pago inicial: porción del precio de la compra de una vivienda que es pagada en efectivo y no es parte del préstamo hipotecario.

Depósito de buena fe: dinero que usted pondrá inicialmente para mostrar que su decisión de compra de una vivienda es seria. A menudo pasa a formar parte del pago inicial si se acepta la oferta, es devuelto si la oferta es rechazada, o puede ser confiscado si no sigue con el acuerdo.

Cuenta de depósito en garantía: una cuenta de retención de fondos en que una porción de su pago hipotecario mensual es depositado para cubrir costos anuales para seguro de propietario de vivienda, seguro hipotecario (si aplica), e impuestos de propiedad.

Agente de depósito en garantía: una persona o entidad que controla los documentos y fondos en una transferencia de propiedad inmueble y que se desempeña para ambas partes conforme a instrucciones. Típicamente el agente es una persona (a menudo un abogado), compañía de depósito en garantía o compañía de título, dependiendo de las prácticas locales.

Cuota por Certificación de Inundaciones: una cuota por la evaluación de su propiedad para determinar si está localizada en una área propensa a inundaciones.

Ejecución: un proceso legal en que una propiedad hipotecada es vendida para pagar el préstamo de prestatarios en impago.

Estimación de Buena Fe (GFE): una estimación de los costos de cierre que puede adeudar; también contiene otra información acerca del préstamo.

Registración gubernamental y costos de transferencia: honorarios por registrar legalmente su escritura e hipoteca. Estos honorarios pueden ser pagados por usted o por el vendedor, dependiendo de los términos del acuerdo de venta.

Inspección de la vivienda: una inspección de los aspectos mecánicos, eléctricos y estructurales de su vivienda. Usted pagará un honorario por esta inspección, y el inspector le suministrará un informe escrito de evaluación de la condición de la vivienda.

Seguro de propietario de vivienda o seguro de riesgos de vivienda: una póliza de seguros que protege su vivienda y sus posesiones dentro de pérdidas graves, tales como robo o fuego. Este seguro es por lo general requerido por todos los prestamistas para proteger su inversión y debe ser obtenido antes de ir al cierre de su préstamo.

Declaración de Cierre, HUD-1: una declaración que detalla los servicios proporcionados a usted y los honorarios cobrados por aquellos servicios. Este formulario es completado por la persona que conducirá el cierre. Usted puede pedir ver su declaración de cierre al menos un día antes de su cierre.

Interés: un honorario cobrado por el prestamista por el uso de su dinero.

Tasa de interés: lo que cobra el prestamista por prestar dinero expresado como porcentaje.

Honorarios de inspección del prestamista: este costo cubre inspecciones, a menudo de vivienda recién construida, realizado por empleados de su prestamista o por un inspector privado.

Tasa de préstamo a valor (LTV): un porcentaje calculado al dividir la cantidad a ser prestada por el precio o valor de tasación de la vivienda a ser comprada (el que sea menor). La tasa de préstamo a valor es utilizada para calificar a los prestatarios para una hipoteca, y mientras más alta sea la LTV, más exigentes se vuelven las normas de calificación para ciertos programas hipotecarios. Tasas bajas de préstamo a valor son consideradas aquellas por debajo del 80 por ciento y llevan tasas más bajas ya que los prestatarios son de más bajo riesgo.

Hipoteca: la transferencia de un interés en propiedad a un prestamista como una garantía para una deuda. Este interés puede ser transferido con una Escritura de Buena Fe en algunos estados.

Honorarios de Origen: un costo cobrado al prestatario por el originador del préstamo por hacer una préstamo hipotecario.

Servicios de origen: cualquier servicio involucrado en la creación de un préstamo hipotecario, incluso pero no limitado a recibir la solicitud de préstamo, el procesamiento del préstamo, el proceso de suscripción y financiación del préstamo, u el procesamiento y servicios administrativos requeridos para desempeñar estas funciones.

Shock de pago: un escenario en que los pagos hipotecarios mensuales en una hipoteca a tasa ajustable (ARM) aumentan tan alto que el prestatario posiblemente no pueda pagar.

PITI: Principal, Interés, Impuestos y Seguro: los cuatro elementos de un pago de hipoteca mensual; pagos de principal e interés van directamente a reembolsar el préstamo mientras que la porción que cubre impuestos y seguro va a una cuenta de depósito en garantía para cubrir las cuotas en la fecha de vencimiento.

Inspección de plagas: una inspección para comejenes u otras plagas de insectos en su vivienda. Esta inspección es con frecuencia requerida por su prestamista.

Punto(s): cantidad de dinero pagada para reducir la tasa de interés de un préstamo. Un punto es igual al 1% de la cantidad del préstamo.

Elementos pagados con anticipación: los prestamistas a menudo requieren el pago anticipado de elementos tales como primas de seguro para seguro hipotecario privado, seguro de propietario de vivienda, e impuestos de bienes raíces.

Multa por pago anticipado: una cuota cobrada si el préstamo hipotecario es pagado antes de la fecha de vencimiento programada.

Seguro hipotecario privado (PMI): seguro que protege a su prestamista si usted no cumple con su préstamo. Con préstamos convencionales, el seguro hipotecario es generalmente requerido si usted no hace un pago inicial de la menos el 20 por ciento del valor de tasación de su vivienda. Su prestamista puede requerir antes de ir a cierre el pago de su primer año de la prima de seguro hipotecario o una prima de cantidad global que cubre la vida del préstamo. La misma protección de seguro en un préstamo FHA se llama Prima de Seguro Hipotecario (MIP).

Costos de registración y transferencia: estos costos incluyen pagos realizados al gobierno local por crear un registro oficial de una transacción de bienes raíces.

Acuerdo de Ventas: el contrato firmado por un comprador y el vendedor, que indica los términos y las condiciones bajo las que una propiedad será vendida. También puede ser llamado un “Acuerdo de Venta” o “Contrato de Compra”.

Liquidación / Cierre: el momento en que la propiedad es formalmente vendida y transferida del vendedor al comprador. Es en este momento que el prestatario toma la obligación del préstamo, paga todos los costos de cierre y recibe el título del vendedor.

Agente de Liquidación / Cierre: en algunos estados, un agente de liquidación o cierre realiza la transacción de bienes raíces cuando usted compra o vende una vivienda. También puede ser un abogado o agente de título. Él o ella supervisan todos los documentos legales, pagos de honorarios, y otros detalles de la transferencia de la propiedad para garantizar que las condiciones del contrato se han cumplido y que los impuestos de bienes raíces adecuados se han pagado.

Costos de liquidación / Costos de cierre: los costos acostumbrados más allá del precio de venta de la propiedad que deben ser pagados para cubrir la transferencia de propiedad durante el cierre; estos costos generalmente varían según la

ubicación geográfica y normalmente son detallados para el prestatario en el momento que se le entra la Estimación de Buena Fe.

Costo de Evaluación: un costo para obtener una dibujo de su propiedad que muestra la ubicación del lote, cualquier estructura, y cualquier violación. EL costo de la evaluación es generalmente pagado por el prestatario.

Costos por servicio de título: los costos por servicio de título incluyen cargos por búsqueda del título y seguro de título si es requerido. Este costo también incluye los servicios de un agente de título o cierre.

Seguro de título: seguro que protege a su prestamista contra cualquier disputa del título que pueda presentarse sobre su propiedad. A través de una búsqueda de título, el prestamista verifica quiénes son los propietarios actuales de la propiedad y si la propiedad está libre de gravámenes. La compañía de búsqueda de título luego emite el seguro de título que protege el título de la propiedad contra cualquier monto hipotecario no pagado y fallos judiciales. En caso de que se presente una demanda contra la propiedad, el seguro de título ofrece protección legal y paga los honorarios de la corte y costos relacionados. Usted también puede comprar seguro de título para propietarios que le protege a usted como el propietario de vivienda.

Certificado de impuestos: comprobación oficial del pago de impuestos debidos, ofrecidos en el momento de transferencia del título de la propiedad por el gobierno estatal o local.

Cuota por servicio de impuestos: esta cuota cubre el costo de su prestamista por involucrar un tercero para monitorear y realizar el pago de sus cuentas de impuestos de propiedad. Esto se hace para garantizar que sus pagos de impuestos son realizados oportunamente y prevenir que un gravamen por impuestos ocurra.

Categoría de tolerancia: cantidad máxima por la que costos para una categoría o categorías de costos de cierre pueden exceder la cantidad de la estimación para tal categoría o categorías en una estimación de buena fe. Cuando el originador del préstamo selecciona e identifica el proveedor de servicios, estos cargos pueden aumentar sólo el 10 por ciento en el agregado. Si el prestatario selecciona un proveedor que no está en la lista escrita proporcionada por el originador de préstamo, el prestamista no está sujeto a ninguna restricción de tolerancia para ese servicio.

Tipos de productos de préstamo hipotecario

Hipoteca a tasa ajustable (ARM): un préstamo hipotecario o Escritura de Buena Fe que permite al prestamista ajustar periódicamente la tasa de interés de acuerdo con un índice específico.

Hipoteca globo: un pago global debido en una hipoteca que generalmente ofrece un pago mensual bajo por un período de tiempo inicial. Después de ese período, el balance debe ser pagado por el prestatario o la cantidad debe ser refinanciada. La gran suma a ser pagada al final del término del préstamo se llama el "pago global".

Préstamo de construcción: un préstamo interino a corto plazo para financiar el costo de construcción; el prestamista avanza fondos al constructor en intervalos regulares a medida que el trabajo progresa.

Préstamo convencional: un préstamo del sector privado que no está garantizado o asegurado por el gobierno de EE.UU.

Hipoteca de tasa fija: una hipoteca con una tasa de interés que no cambia sobre la vida del préstamo, y que como resultado, los pagos mensuales para el principal y el interés no cambian.

Préstamo ARM híbrido: estos préstamos son una combinación de un préstamo híbrido de un período a tasa fija y un período a tasa ajustable. Por ejemplo, un préstamo ARM 3/1 tendrá una tasa de interés fija por los primeros tres años y luego se ajustará anualmente hasta que el préstamo sea saldado. El primer número le indica por cuánto tiempo será el período de tasa de interés fija y el segundo número le indica cuán a menudo se ajustará después del período inicial.

Préstamo ARM de interés solamente: un plan de pago ARM (I-O) de interés solamente le permite pagar sólo el interés por un número específico de años, típicamente entre 3 y 10 años. Esto le permite a usted tener pagos más pequeños por un período de tiempo. Después de ese período, sus pagos mensuales aumentarán, aunque la tasa de interés siga siendo la misma, debido a que debe empezar a pagar el principal que no había pagado así como el interés cada mes.

OMB Approval No. 2502-0265

A. Settlement Statement (HUD-1)

B. Type of Loan

1. ☐ FHA 2. ☐ RHS 3. ☐ Conv. Unins. 4. ☐ VA 5. ☐ Conv. Ins.	6. File Number:	7. Loan Number:	8. Mortgage Insurance Case Number:

C. Note: This form is furnished to give you a statement of actual settlement costs. Amounts paid to and by the settlement agent are shown. Items marked "(p.o.c.)" were paid outside the closing; they are shown here for informational purposes and are not included in the totals.

D. Name & Address of Borrower:	E. Name & Address of Seller:	F. Name & Address of Lender:
G. Property Location:	H. Settlement Agent:	I. Settlement Date:
	Place of Settlement:	

J. Summary of Borrower's Transaction

100. Gross Amount Due from Borrower	
101. Contract sales price	
102. Personal property	
103. Settlement charges to borrower (line 1400)	
104.	
105.	
Adjustment for items paid by seller in advance	
106. City/town taxes to	
107. County taxes to	
108. Assessments to	
109.	
110.	
111.	
112.	
120. Gross Amount Due from Borrower	
200. Amount Paid by or in Behalf of Borrower	
201. Deposit or earnest money	
202. Principal amount of new loan(s)	
203. Existing loan(s) taken subject to	
204.	
205.	
206.	
207.	
208.	
209.	
Adjustments for items unpaid by seller	
210. City/town taxes to	
211. County taxes to	
212. Assessments to	
213.	
214.	
215.	
216.	
217.	
218.	
219.	
220. Total Paid by/for Borrower	
300. Cash at Settlement from/to Borrower	
301. Gross amount due from borrower (line 120)	
302. Less amounts paid by/for borrower (line 220)	( )
303. Cash ☐ **From** ☐ **To Borrower**	

K. Summary of Seller's Transaction

400. Gross Amount Due to Seller	
401. Contract sales price	
402. Personal property	
403.	
404.	
405.	
Adjustment for items paid by seller in advance	
406. City/town taxes to	
407. County taxes to	
408. Assessments to	
409.	
410.	
411.	
412.	
420. Gross Amount Due to Seller	
500. Reductions in Amount Due to seller	
501. Excess deposit (see instructions)	
502. Settlement charges to seller (line 1400)	
503. Existing loan(s) taken subject to	
504. Payoff of first mortgage loan	
505. Payoff of second mortgage loan	
506.	
507.	
508.	
509.	
Adjustments for items unpaid by seller	
510. City/town taxes to	
511. County taxes to	
512. Assessments to	
513.	
514.	
515.	
516.	
517.	
518.	
519.	
520. Total Reduction Amount Due Seller	
600. Cash at Settlement to/from Seller	
601. Gross amount due to seller (line 420)	
602. Less reductions in amounts due seller (line 520)	( )
603. Cash ☐ **To** ☐ **From Seller**	

The Public Reporting Burden for this collection of information is estimated at 35 minutes per response for collecting, reviewing, and reporting the data. This agency may not collect this information, and you are not required to complete this form, unless it displays a currently valid OMB control number. No confidentiality is assured; this disclosure is mandatory. This is designed to provide the parties to a RESPA covered transaction with information during the settlement process.

L. Settlement Charges

700. Total Real Estate Broker Fees	Paid From Borrower's Funds at Settlement	Paid From Seller's Funds at Settlement
Division of commission (line 700) as follows :		
701. $ to		
702. $ to		
703. Commission paid at settlement		
704.		

800. Items Payable in Connection with Loan				
801. Our origination charge	$	(from GFE #1)		
802. Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	$	(from GFE #2)		
803. Your adjusted origination charges		(from GFE #A)		
804. Appraisal fee to		(from GFE #3)		
805. Credit report to		(from GFE #3)		
806. Tax service to		(from GFE #3)		
807. Flood certification to		(from GFE #3)		
808.				
809.				
810.				
811.				

900. Items Required by Lender to be Paid in Advance				
901. Daily interest charges from to @ $ /day		(from GFE #10)		
902. Mortgage insurance premium for months to		(from GFE #3)		
903. Homeowner's insurance for years to		(from GFE #11)		
904.				

1000. Reserves Deposited with Lender				
1001. Initial deposit for your escrow account		(from GFE #9)		
1002. Homeowner's insurance months @ $ per month	$			
1003. Mortgage insurance months @ $ per month	$			
1004. Property Taxes months @ $ per month	$			
1005. months @ $ per month	$			
1006. months @ $ per month	$			
1007. Aggregate Adjustment	-$			

1100. Title Charges				
1101. Title services and lender's title insurance		(from GFE #4)		
1102. Settlement or closing fee	$			
1103. Owner's title insurance		(from GFE #5)		
1104. Lender's title insurance	$			
1105. Lender's title policy limit $				
1106. Owner's title policy limit $				
1107. Agent's portion of the total title insurance premium to	$			
1108. Underwriter's portion of the total title insurance premium to	$			
1109.				
1110.				
1111.				

1200. Government Recording and Transfer Charges				
1201. Government recording charges		(from GFE #7)		
1202. Deed $ Mortgage $ Release $				
1203. Transfer taxes		(from GFE #8)		
1204. City/County tax/stamps Deed $ Mortgage $				
1205. State tax/stamps Deed $ Mortgage $				
1206.				

1300. Additional Settlement Charges				
1301. Required services that you can shop for		(from GFE #6)		
1302.	$			
1303.	$			
1304.				
1305.				

1400. Total Settlement Charges (enter on lines 103, Section J and 502, Section K)		

Comparison of Good Faith Estimate (GFE) and HUD-1 Charrges		Good Faith Estimate	HUD-1
Charges That Cannot Increase	**HUD-1 Line Number**		
Our origination charge	# 801		
Your credit or charge (points) for the specific interest rate chosen	# 802		
Your adjusted origination charges	# 803		
Transfer taxes	# 1203		

Charges That In Total Cannot Increase More Than 10%		Good Faith Estimate	HUD-1
Government recording charges	# 1201		
	#		
	#		
	#		
	#		
	#		
	#		
	#		
	Total		
	Increase between GFE and HUD-1 Charges	$ or	%

Charges That Can Change		Good Faith Estimate	HUD-1
Initial deposit for your escrow account	# 1001		
Daily interest charges $ /day	# 901		
Homeowner's insurance	# 903		
	#		
	#		
	#		

Loan Terms

Your initial loan amount is	$
Your loan term is	years
Your initial interest rate is	%
Your initial monthly amount owed for principal, interest, and any mortgage insurance is	$ includes ☐ Principal ☐ Interest ☐ Mortgage Insurance
Can your interest rate rise?	☐ No ☐ Yes, it can rise to a maximum of %. The first change will be on and can change again every after . Every change date, your interest rate can increase or decrease by %. Over the life of the loan, your interest rate is guaranteed to never be **lower** than % or **higher** than %.
Even if you make payments on time, can your loan balance rise?	☐ No ☐ Yes, it can rise to a maximum of $
Even if you make payments on time, can your monthly amount owed for principal, interest, and mortgage insurance rise?	☐ No ☐ Yes, the first increase can be on and the monthly amount owed can rise to $. The maximum it can ever rise to is $.
Does your loan have a prepayment penalty?	☐ No ☐ Yes, your maximum prepayment penalty is $
Does your loan have a balloon payment?	☐ No ☐ Yes, you have a balloon payment of $ due in years on .
Total monthly amount owed including escrow account payments	☐ You do not have a monthly escrow payment for items, such as property taxes and homeowner's insurance. You must pay these items directly yourself. ☐ You have an additional monthly escrow payment of $ that results in a total initial monthly amount owed of $. This includes principal, interest, any mortagage insurance and any items checked below: ☐ Property taxes ☐ Homeowner's insurance ☐ Flood insurance ☐ ☐ ☐

Note: If you have any questions about the Settlement Charges and Loan Terms listed on this form, please contact your lender.

LISTA DE COSAS QUE DEBE HACER

- Buscar la mejor oferta de préstamo.
- Entrevistar agentes de bienes raíces, tramitadores hipotecarios, prestatarios y otros proveedores de servicios de cierre para encontrar los profesionales que mejor le convengan para su préstamo y necesidades de cierre.
- Asegúrese de leer y entender todo antes de firmar cualquier cosa.
- Informe sus deudas debidamente.
- Sea honesto acerca de todas las fuentes de los fondos que utilizará para comprar su vivienda.
- Sea honesto acerca de cualquier problema crediticio que tiene o ha tenido en el pasado.
- Sea cuidadoso de ofertas de préstamo o refinanciación no solicitadas que recibe en el correo o a través de correo electrónico.
- Siempre haga su pago hipotecario a tiempo, aunque tenga una disputa con su servidor de préstamo.
- Si tiene problemas para pagar su hipoteca, comuníquese con su servidor de préstamo inmediatamente.

LISTA DE COSAS QUE NO DEBE HACER

- No firmar documentos en blanco.
- No exagerar sus ingresos.
- No exagerar su tiempo en el empleo.
- No exagerar sus recursos.
- No cambiar sus declaraciones de impuestos.
- No anunciar co-prestatarios falsos en su solicitud de préstamo.
- No proporcionar documentación falsa o permitir que alguien proporcione documentos falsos acerca de usted.

FPO for Bar Code

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY

Rev. Dec. 2009